

**HUBUNGAN ANTARA PERCAYA DIRI DENGAN KEMAMPUAN
KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA PESERTA DIDIK
KELAS VII MTs AL-HIKMAH BANDAR LAMPUNG
TAHUN AJARAN 2017/2018**

Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas Akhir dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) dalam Ilmu Tarbiyah

Oleh

AZIZAH CHAI CARRINA

1311080046

Jurusan : Bimbingan dan Konseling

Pembimbing I : Dr. Rifda El Fiah, M.Pd
Pembimbing II : Drs. Yahya AD, M.Pd



**FAKULTASTARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1439 H / 2018**

**HUBUNGAN ANTARA PERCAYA DIRI DENGAN KEMAMPUAN
KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA PESERTA DIDIK KELAS VII
MTs AL-HIKMAH BANDAR LAMPUNG TAHUN AJARAN 2017/2018**

Skripsi

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas Akhir dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) dalam Ilmu Tarbiyah**

Oleh

AZIZAH CHAI CARRINA

1311080046



Jurusan : Bimbingan dan Konseling

Pembimbing I : Dr. Rifda El-Fiah, M.Pd

Pembimbing II : Drs. Yahya AD, M.Pd

**FAKULTASTARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1439 H / 2018**

ABSTRAK

HUBUNGAN ANTARA PERCAYA DIRI DENGAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA PESERTA DIDIK KELAS VII MTS AL-HIKMAH BANDAR LAMPUNG TAHUN AJARAN 2017/2018

OLEH

AZIZAH CHAI CARRINA

Percaya diri menjadi salah satu faktor yang paling menentukan dalam komunikasi interpersonal. Percaya diri adalah keyakinan yang dimiliki oleh seseorang akan segala kemampuan yang dimilikinya. Berdasarkan dari hal tersebut, penulis melakukan penelitian “Hubungan Antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Peserta Didik Kelas VII MTS AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2017/2018”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis korelasional. Penelitian korelasional adalah untuk mengidentifikasi hubungan prediktif dengan menggunakan teknik korelasi atau teknik statistik. Penelitian korelasi berimplikasi untuk pengambilan keputusan. Penelitian korelasional adalah penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh nilai sig.(2-tailed) sebesar 0,000 maka terdapat hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan Komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung, hal ini menunjukan bahwa Hipotesis yang peneliti ajukan diterima dimana H_a sebagai Hipotesis pertama diterima dan H_o sebagai Hipotesis kedua ditolak.

Kata kunci :Percaya Diri, Komunikasi Interpersonal



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Let. Kol. H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung ☎ (0721) 703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **HUBUNGAN ANTARA PERCAYA DIRI DENGAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA PESERTA DIDIK KELAS VII MTS AL-HIKMAH BANDAR LAMPUNG TAHUN AJARAN 2017/2018.**

Nama : **AZIZAH CHAI CARRINA**

NPM : **1311080046**

Jurusan : **Bimbingan Konseling Pendidikan Islam**

Fakultas : **Tarbiyah dan Keguruan**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyah dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Raden Intan Lampung.

Pembimbing I

Dr. Rifda El Fiah, M.Pd
NIP. 1967062219940322002

Pembimbing II

Drs. Yahya AD, M.Pd
NIP. 195909201987031003

Mengetahui
Ketua Prodi BKPI

Andi Thahir, M. A., Ed. D
NIP. 197604272007011015



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Let. Kol. H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung ☎ (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul: **"HUBUNGAN ANTARA PERCAYA DIRI DENGAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA PESERTA DIDIK KELAS VII MTs AL HIKMAH BANDAR LAMPUNG TAHUN AJARAN 2017/2018"**. Disusun Oleh: **AZIZAH CHAI CARRINA**, NPM: 1311080046, Jurusan: **Bimbingan Konseling Pendidikan Islam (BKPI)**, telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Tarbiyah dan Keguruan pada hari/tanggal: Selasa/ 26 Juni 2018.

TIM MUNAQOSYAH

Ketua

: Andi Thahir, M.A.,Ed.D

Sekretaris

: Mega Aria Monica, M.Pd

Penguji Utama

: Dr. Oki Dermawan, M.Pd

Penguji Pendamping I

: Dr. Rifda El Fiah, M.Pd

Penguji Pendamping II

: Drs. Yahya AD, M.Pd

Mengetahui
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan

Prof. Dr. H. Chairul Anwar, M.Pd
NIP. 19560810 198703 1 001

MOTTO

وَلَا تَهْنُؤُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : *Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman. (Q.S Ali Imron :139¹)*



¹Al-Quran Terjemahan,Cv Penerbit Diponegoro

PERSEMBAHAN

Skripsiku ini kupersembahkan untuk:

1. Ayahku Agus Susanto dan Ibuku Sumini yang tercinta, atas segala hal yang telah kalian berikan, atas doa yang senantiasa tercurahkan tiada henti, terimakasih atas kasih sayang, terimakasih atas jerih payah, kerja keras selama tanpa lelah demi untuk aku mendapatkan pendidikan.
2. Keluarga Besarku yang memberikan support, motivasi serta dukungan untuk tidak putus asa.
3. Almamterku UIN Raden Intan Lampung



RIWAYAT HIDUP

Peneliti dilahirkan pada tanggal 20 Juli 1995 di Karang anyar Peneliti adalah anak dari pasangan Bapak Agus Susanto dan Ibu Sumini. Peneliti menempuh pendidikan formal TK Trikora Tahun 2000 kemudian melanjutkan di SD Negeri 3 Rejomulyo tahun 2001 sampai dengan 2007, kemudian melanjutkan kembali di SMP Negeri 3 Jati Agung tahun 2007 sampai dengan 2010 dan Melanjutkan ke SMK Al-Huda tahun 2010 sampai lulus tahun 2013.

Pada tahun 2013, Peneliti diterima di Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung yang sekarang UIN Raden Intan Lampung pada Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Program Studi Bimbingan dan Konseling.

Pada semester tujuh, penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di desa Ambarawa Barat Kecamatan Ambarawa Kabupaten Pringsewu dan melaksanakan Program Pengalaman Lapangan (PPL) di MIN 7 Bandar Lampung.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunia Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul: “Hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII di MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung”. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan nabiullah Muhammad SAW, serta keluarga dan sahabat dan para pengikutnya.

Dalam proses penulisan skripsi ini peneliti banyak menemui hambatan dan kesulitan namun berkat bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak maka skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu peneliti ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof.Dr.H.Chairul Anwar, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Raden Intan Lampung.
2. Andi Thahir, MA.,Ed.D, selaku Ketua Prodi Bimbingan Konseling Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Raden Intan Lampung.
3. Dr. Oki Dermawan, M.Pd, selaku Sekertaris Prodi Bimbingan Konseling Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Raden Intan Lampung.
4. Dr. Rifda El Fiah, M.Pd selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan bantuannya untuk menyelesaikan skripsi ini.

5. Drs Yahya A.D, M.Pd selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingannya guna menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Bimbingan dan Konseling Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Raden Intan Lampung
7. Kepala Sekolah MTs Al-Hikmah Bandar Lampung yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian.
8. Bapak Husein, S.Pd.I, selaku guru Bimbingan dan Konseling MTs Al-Hikmah Bandar Lampung yang telah membantu peneliti mendapatkan data penelitian.
9. Kedua orang tuaku yang telah memberikan dukungan moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabatku BK B angkatan 13 terimakasih atas support dan dukungannya.
11. Sahabat-sahabat seperjuangan Eka Rasmayani, Ega Novia Amanda, Rosalia Apriani, S.Pd, Prastika Astari. yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, namun peneliti berharap semoga karya sederhana ini dapat berguna dan bermanfaat

Bandar Lampung, 31 Mei 2018

Peneliti

Azizah Chai Carrina

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian.....	10
F. Manfaat Penelitian.....	10
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Percaya Diri dan Karakteristiknya	12
1. Pengertian Percaya Diri.....	12
2. Ciri – Ciri Percaya Diri	13
3. Proses Terbentuknya Percaya Diri	14
4. Ciri – Ciri Tidak Percaya Diri.....	15
5. Gejala Tidak Percaya Diri Pada Remaja.....	16
6. Faktor Penyebab Tidak Percaya Diri.	20
7. Proses Terbentuknya Rasa Tidak Percaya Diri.....	28
8. Cara Meningkatkan Percaya Diri	29
B. Komunikasi Interpersonal dan Karakteristiknya.....	32
1. Pengertian Komunikasi Interpersonal	32
2. Ciri – Ciri Komunikasi Interpersonal.....	34
3. Karakteristik Komunikasi Interpersonal	37
4. Komponen Komunikasi Interpersonal	40
5. Asas – Asas Komunikasi Interpersonal.....	44
6. Tujuan Komunikasi Interpersonal.....	46
7. Komunikasi Interpersonal Yang Efektif	49

C. Keterkaitan Percaya Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal.....	52
D. Penelitian Yang Relevan.....	55
E. Kerangka Berpikir.....	56
F. Hipotesis.....	58
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Desain dan Jenis Penelitian.....	59
B. Populasi dan Sampel	59
1. Populasi Penelitian.....	59
2. Sampel Penelitian.....	60
C. Variabel Penelitian.....	61
D. Definisi Konseptual dan Operasional Variabel.....	62
1. Definisi Konseptual Variabel.....	62
2. Definisi Operasional Variabel.....	62
E. Teknik Pengumpulan Data.....	63
1. Interview / Wawancara.....	63
2. Dokumentasi.....	63
3. Kuesioner (Angket).....	63
F. Uji Persyaratan Instrumen.....	64
1. Uji Validitas Angket	65
2. Uji Realibilitas Angket.....	67
G. Teknik Analisis Data.....	68
H. Pengembangan Instrumen Penelitian.....	69
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	71
1. Gambaran Percaya Diri Dan Komunikasi Interpersonal.....	71
2. Uji Normalitas dan Homogenitas.....	74
B. Pembahasan.....	77
1. Percaya Diri Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah	77
2. Kemampuan Komunikasi Interpersonal Peserta Didik	78
3. Hubungan Antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal.....	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Hasil Observasi	07
Tabel 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian.....	57
Tabel 3.1 Kriteria Percaya Diri	66
Tabel 3.2 Interpretasi Reliabilitas Angket	68
Tabel 4.1 Kriteria Percaya Diri	72
Tabel 4.2 Gambaran Percaya Diri Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.....	72
Tabel 4.3 Gambaran Komunikasi Interpersonal Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung	73
Tabel 4.4 Hasil Uji Normalitas	75
Tabel 4.5 Hasil Uji Homogenitas.....	75
Tabel 4.6 Hasil Uji Korelasi.....	76



Daftar Gambar

Gambar 4.1 Gambaran Percaya Diri Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung	73
Gambar 4.2 Gambaran Komunikasi Interpersonal Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung	74



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan didunia manusia diciptakan dengan fitrah berpasang-pasangan, bersuku-suku dan berbangsa-bangsa untuk saling mengenal satu sama lainnya, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Qur'an surah Al-Hujarat ayat 13;


يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۚ
إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya:

Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling takwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal. (QS. Al-Hujarat: 13)

Dalam ayat tersebut manusia diminta Allah SWT untuk saling megenal satu sama lain agar manusia mengetahui bahwa didunia yang Allah ciptakan ini memiliki suku-suku yang berbeda dan bangsa-bangsa yang berbeda sehingga dapat saling kerjasama dalam menjadi khalifah dibumi. Untuk saling mengenal manusia membutuhkan keberanian yang lebih karena biasanya manusia mempunyai percaya diri yang rendah, padahal Allah SWT menjadi manusia derajat yang tinggi

agar manusia tidak bersikap lemah, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Surah Ali Imron;

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya

Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman. (Q.S Ali Imron :139)

Kedua ayat diatas sangat peran penting dalam manusia berinteraksi sebagai makhluk sosial, baik dalam pendidikan maupun non pendidikan. Karena pendidikan merupakan usaha manusia untuk membentuk kepribadian sesuai dengan nilai-nilai yang ada didalam masyarakat. Pendidikan juga bisa dikatakan sebagai usaha manusia untuk membudayakan manusia, sebab setiap manusia didalam suatu masyarakat akan membentuk kepribadiannya agar dapat diterima dalam masyarakat dimana ia berada dengan tidak melanggar nilai kebudayaannya, hal ini berarti proses pendidikan selalu berlangsung dalam siklus hidup dimana manusia merupakan bagian dari masyarakat itu sendiri. Sebagai manusia tentunya disadari ataupun tanpa disadari kita belajar dan terus belajar berbagai hal dan juga terus berkembang dalam berbagai hal, karena manusia diciptakan dengan akal pikiran yang luar biasa dapat melakukan berbagai hal, dalam pencapaian sebagai manusia seutuhnya yang memiliki berbagai potensial maka diperlukan pendidikan dalam upaya menggunakan dan memaksimalkan potensi yang ada, begitu juga dengan kehidupan remaja yang perlunya memaksimalkan potensi yang dimiliki

sebab pada usia remaja kebanyakan masih belum memahami potensi diri, dan kecenderungan memiliki percaya diri yang kurang karena mereka pada usia transisi.

Pada hakikatnya masa remaja adalah masa transisi dalam rentang kehidupan manusia, yang menghubungkan masa kanak-kanak dan masa dewasa. Menurut Piaget secara psikologis, remaja adalah suatu usia dimana individu menjadi terintegrasi ke dalam masyarakat dewasa, suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada di bawah tingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar.¹ Remaja memiliki tugas-tugas perkembangannya sendiri, Havighurst mendefinisikan tugas perkembangan adalah tugas yang muncul pada saat atau sekitar satu periode tertentu dari kehidupan individu dan jika berhasil akan menimbulkan fase bahagia dan membawa keberhasilan dalam melaksanakan tugas-tugas berikutnya, akan tetapi kalau gagal akan menimbulkan rasa tidak bahagia dan kesulitan dalam menghadapi tugas-tugas berikutnya.² Masa remaja ini merupakan masa yang paling penting, sebab dimasa inilah yang menentukan bagaimana kepribadian peserta didik akan dibentuk. Masa remaja juga sering disebut masa dimana peserta didik mencari jati dirinya. Oleh karena itu peserta didik harus diberi bimbingan sebanyak-banyaknya agar bisa memiliki pribadi yang baik, memiliki pengetahuan yang luas dan dapat meneruskan tugas perkembangannya ke masa dewasa dengan

¹ *Ibid.* h. 9.

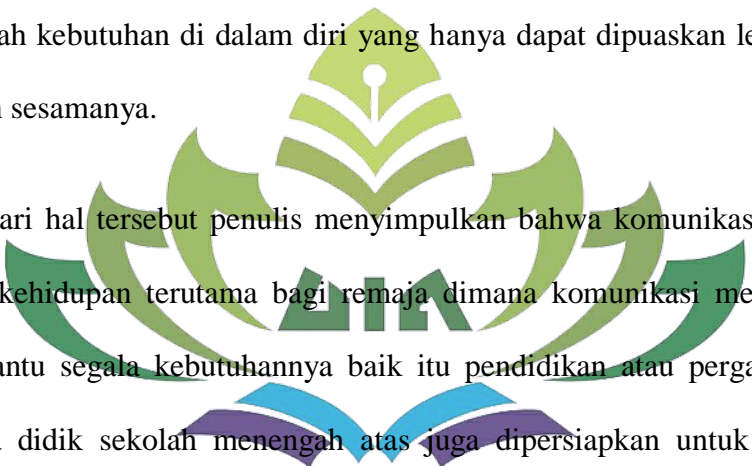
² *Ibid.* h.171.

mulus tanpa hambatan. Tugas perkembangan remaja disini difokuskan pada upaya peningkatan sikap dan perilaku kenak-kanakan serta berusaha untuk mencapai kemampuan bersikap dan berperilaku seperti layaknya orang seusianya. Hurlock berpendapat salah satu tugas perkembangan remaja adalah mampu membina hubungan baik dengan anggota kelompok yang berlainan jenis hal ini berarti remaja dituntut untuk dapat memiliki hubungan atau dapat bergaul dengan anggota masyarakat dimana ia berada.

Pergaulan merupakan interaksi antara satu individu dengan individu lain dengan bergaul tentunya remaja disini dapat memiliki hubungan dengan orang-orang disekitarnya, memiliki pengetahuan lebih, dapat mengekspresikan keinginannya dan dapat saling mengerti satu sama lain. Untuk dapat bergaul tentunya peserta didik perlu untuk berkomunikasi, karena komunikasi adalah salah satu jalan untuk dapat berhubungan dengan orang lain, komunikasi jugalah yang dapat menjadikan dan merupakan suatu tanda bahwa manusia adalah makhluk sosial. Ini merupakan salah satu yang paling mendasar dalam kebutuhan hidup, di samping kebutuhan akan kasih sayang, kepuasan dan pengawasan dalam pemenuhan kebutuhan hidup tersebut akan mendorong untuk melakukan interaksi dengan sesamanya, baik untuk bekerja sama atau sekedar bertukar informasi.

Pada saat ini, dimana komunikasi sudah menjadi bagian penting dalam hidup sehari-hari, semakin menegaskan bahwa peserta didik senantiasa berinteraksi dengan orang lain. Apapun, kapan pun dan dimanapun juga peserta didik selalu

berkuat dengan komunikasi misalnya dengan teknologi yang berkembang saat ini banyak media sosial yang bermunculan. Seperti *facebook*, *twitter*, *path* dan lain sebagainya merupakan contoh media sosial yang banyak digemari sekarang. Komunikasi menjadi bagian penting dalam hidup peserta didik, ia menjadi perekat dalam hidup bermasyarakat dan sudah menyatu dalam kehidupan. Peserta didik pun membutuhkan dan senantiasa berusaha membuka serta menjalin komunikasi atau hubungan dengan sesamanya. Dan daripada itu, ada juga sejumlah kebutuhan di dalam diri yang hanya dapat dipuaskan lewat komunikasi dengan sesamanya.



Dari hal tersebut penulis menyimpulkan bahwa komunikasi sangat penting untuk kehidupan terutama bagi remaja dimana komunikasi menjadi alat untuk membantu segala kebutuhannya baik itu pendidikan atau pergaulan. Selain itu peserta didik sekolah menengah atas juga dipersiapkan untuk lebih aktif dan mandiri, oleh karena itu peserta didik dituntut agar dapat berkomunikasi dengan baik untuk menambah pengetahuannya serta agar dapat bergaul dan diterima di masyarakat sehingga dapat mencapai kebahagiaan.

Komunikasi terdapat 2 jenis, yaitu komunikasi intrapersonal dan komunikasi interpersonal. Komunikasi intrapersonal adalah proses komunikasi yang terjadi didalam diri manusia sendiri. Sedangkan komunikasi interpersonal menurut devito merupakan penyampaian pesan oleh satu orang dan penerima pesan oleh

orang lain atau sekelompok kecil orang dengan.³ Fungsi komunikasi interpersonal dapat membentuk dan menjaga hubungan baik dengan individu, dapat berguna untuk berbagi informasi, mengubah sikap dan perilaku, citra diri menjadi baik dan jalan menuju sukses.⁴ Menurut Devito dalam Suranto, dalam komunikasi interpersonal diperlukan sikap positif yang perlu diperhatikan, sikap tersebut meliputi: Keterbukaan (*openess*), yaitu kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan interpersonal; Empati (*empathy*), yaitu merasakan apa yang dirasakan orang lain. Dukungan (*supportiveness*), yaitu situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif. Rasa positif (*positiveness*), seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif. Kestaraan atau kesamaan (*equality*), yaitu pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan.⁵

Berdasarkan uraian komunikasi interpersonal diatas peneliti melakukan penelitian pendahuluan dengan mencari informasi kepada guru bimbingan konseling di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung tentang keadaan peserta didik yang mengalami kesulitan dalam berkomunikasi, hasilnya ada peserta didik yang

³ Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 4.

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid*, h. 84.

mengalami kesulitan dalam berempati dalam hal merasakan apa yang dirasakan orang lain, kemudian ada peserta didik yang kesulitan dalam hal menerima saran dari orang lain sehingga membuat peserta didik enggan membuka diri dengan orang lain atau teman sebayanya, adanya peserta didik yang kurang dalam sikap mendukung dalam hal komunikasi dimana peserta didik saat berkomunikasi dengan peserta didik lain enggan interaksi secara terbuka, adanya peserta didik yang kurang dalam sikap positif seperti menghargai orang lain, berfikir positif terhadap orang lain, serta adanya peserta didik yang merasa dirinya lebih baik dari pada orang lain, berikut data selengkapnya dalam tabel 1:

Tabel 1.1
Hasil Observasi

No	Hasil Observasi dilapangan	Jumlah Peserta didiik
	1. Adanya peserta didik yang kesulitan dalam berempati.	3
	2. Adanya peserta didik kesulitan dalam keterbukaan.	2
	3. Adanya peserta didik kesulitan dalam mendukung komunikasi.	3
	4. Adanya peserta kurang dalam sikap positif.	5
	5. Adanya peserta didik yang merasa lebih baik dari pada orang lain.	3

Sumber: Guru Bimbingan dan Konseling MTs Al-Hikmah Bandar Lampung

Masalah-masalah yang dialami peserta didik dalam komunikasi akan menyebabkan peserta didik mengalami kurang percaya diri akan cenderung

menghindari situasi komunikasi.⁶ Percaya diri memang menjadi salah satu faktor yang paling menentukan dalam komunikasi interpersonal. Percaya diri adalah keyakinan yang dimiliki oleh seseorang akan segala kemampuan yang dimilikinya.⁷ Bila seseorang memiliki percaya diri yang baik, hal ini akan membuat orang dapat melakukan apapun sesuai dengan tujuannya. Dan bila gagal ia akan mencobanya lagi atau tidak akan sedih, karena ia percaya akan kemampuan dirinya. Tetapi jika seseorang kurang percaya diri, ia akan mudah putus asa bila memiliki masalah, memandang buruk dirinya dan ia juga akan canggung dan takut dalam menghadapi orang lain bahkan hanya memilih diam dan tidak mengatakan apapun. Maka dari itu, percaya diri penting untuk komunikasi interpersonal dan komunikasi interpersonal seperti yang sudah kita ketahui sangat penting bagi remaja. Agar tidak menjadi kurang percaya diri dan sulit untuk berkomunikasi interpersonal, diharapkan para peserta didik Madrasah Tsanawiah terus berlatih untuk meningkatkan kepercayaan dirinya sehingga dapat berkomunikasi interpersonal dengan lancar. Kemudian juga tidak lupa untuk mengevaluasi dirinya sendiri agar mampu mengoptimalkan kemampuan dirinya dengan maksimal.

Berdasarkan dari hal tersebut, skripsi ini disusun untuk mengetahui apakah percaya diri memiliki hubungan dengan komunikasi interpersonal pada peserta

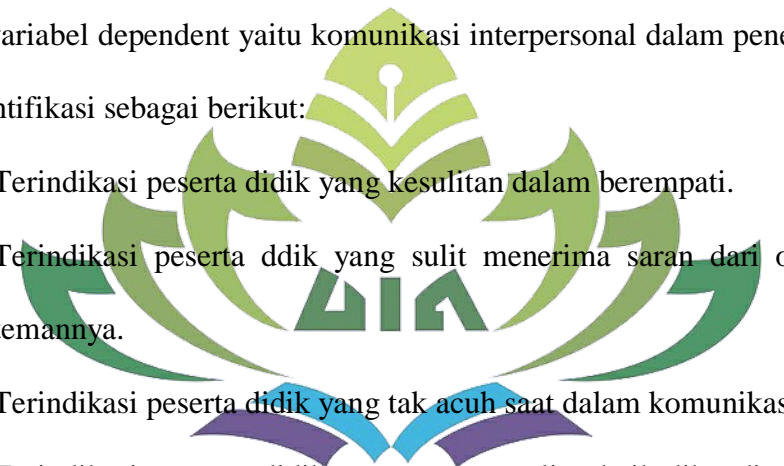
⁶ Jallaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remadja Karya, 2005), h. 90.

⁷ Lauter Peter, *Tes Kepribadian* (ahli bahasa D. H. Gulo), Edisi Bahasa Indonesia Cet. 13 (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 4.

didik Madrasah Tsanawiah. Dan karena itu penulis melakukan penelitian untuk skripsi ini dengan judul “Hubungan Antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Peserta Didik Kelas VII MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka masalah-masalah yang ada dari variabel dependent yaitu komunikasi interpersonal dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- 
- a. Terindikasi peserta didik yang kesulitan dalam berempati.
 - b. Terindikasi peserta didik yang sulit menerima saran dari orang lain atau temannya.
 - c. Terindikasi peserta didik yang tak acuh saat dalam komunikasi.
 - d. Terindikasi peserta didik yang merasa paling baik dibandingkan orang lain saat komunikasi.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, maka batasan masalah dalam penelitian ini yaitu “Hubungan Antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Peserta Didik Kelas VII MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018”.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, hal yang menjadi masalah adalah kemampuan komunikasi interpersonal pada peserta didik. Maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah “Apakah ada hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018?”.

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018.

F. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi dunia pendidikan. Dimana dapat menambah pengetahuan tentang teori yang ada dalam komunikasi interpersonal dan faktor didalamnya yang mempengaruhi. Juga dapat menambah pengetahuan yang mendalam tentang percaya diri.

b. Manfaat Praktisi

1. Bagi sekolah, penelitian ini dapat memberi masukan untuk MTs AL-HIKMAH Bandar Lampung tentang hubungan percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal peserta didiknya.

2. Bagi konselor, sebagai masukan untuk mengembangkan program bimbingan dan konseling yang ada disekolah. Khususnya dalam mengembangkan bidang pribadi.
3. Bagi peserta didik, sebagai masukan agar peserta didik selalu percaya diri, dapat berkomunikasi interpersonal dengan baik. Sehingga memiliki pengetahuan yang luas, memiliki hubungan yang baik dan berbahagia.



BAB II

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

A. Percaya Diri

1. Pengertian Percaya Diri

Percaya diri merupakan salah satu aspek kepribadian yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Orang yang percaya diri yakin atas kemampuan mereka sendiri serta memiliki pengharapan yang realistis, bahkan ketika harapan mereka tidak terwujud, mereka tetap berpikiran positif dan dapat menerimanya. Beberapa ahli memberikan pengertian tentang percaya diri ini.

Percaya diri adalah dimensi evaluatif yang menyeluruh dari diri atau gambaran diri. Sebagai contoh seorang remaja bisa mengerti bahwa dia tidak hanya seseorang, tetapi ia juga adalah seseorang yang baik.

Menurut Hasan dalam Ishwidharmanjaya percaya diri adalah kepercayaan akan kemampuan diri sendiri yang memadai dan menyadari kemampuan yang dimiliki, serta dapat memanfaatkannya secara tepat.¹ Hal ini diperlihatkan dengan remaja yang berani menghadapi tantangan.

”Percaya diri adalah modal dasar untuk pengembangan dalam aktualisasi (eksplorasi segala kemampuan dalam diri). Dengan percaya diri seseorang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurang percaya diri dapat menghambat pengembangan potensi diri.”²

¹ Derry Ishwidharmanjaya, *Satu Hari Menjadi Lebih Percaya Diri* (Jakarta: PT Elexmedia Komputindo, 2014), h. 20.

² *Ibid.*

Dari pernyataan yang ada, dapat disimpulkan percaya diri adalah mengetahui dan percaya akan kemampuan diri sendiri, kemudian dapat memanfaatkannya secara benar dan tidak putus asa bila ada sesuatu yang tidak tercapai, melainkan akan berusaha kembali untuk mendapatkan hal tersebut.

2. Ciri – Ciri Percaya Diri

Menjadi seseorang dengan memiliki mental dan juga rasa percaya diri yang kuat tentunya menjadi keinginan bagi banyak orang. Seseorang yang memiliki percaya diri yang baik dapat dilihat secara langsung. Ciri-ciri orang yang percaya diri, yaitu³:

- a. Selalu bersikap tenang di dalam mengerjakan sesuatu.
- b. Mempunyai potensi dan kemampuan yang memadai.
- c. Mampu menetralkan ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi.
- d. Mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi di berbagai situasi.
- e. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilan.
- f. Memiliki kecerdasan yang cukup.
- g. Memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup.
- h. Memiliki keahlian atau keterampilan lain yang menunjang kehidupannya, misalnya keterampilan berbahasa asing.
- i. Memiliki kemampuan bersosialisasi.
- j. Memiliki latar belakang pendidikan yang baik.
- k. Memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan di dalam menghadapi berbagai cobaan hidup.
- l. Selalu bereaksi positif dalam menghadapi berbagai masalah, misalnya dengan tetap tegar, sabar dan tabah dalam menghadapi persoalan hidup.

Dari hal tersebut dapat kita lihat bahwa orang yang memiliki percaya diri yang baik, dapat terlihat dengan mata. Dan kita pun dapat menilai orang yang ada

³ Thursan Hakim, *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri* (Jakarta: Puspa Swara, 2002), h. 5-6.

disekitar kita sendiri. Bahkan diri sendiripun kita dapat menilainya. Hanya perlu dilihat, apakah perilaku atau tingkah laku kita terdapat dalam ciri-ciri tersebut? Kita dapat mengindikasinya sendiri.

3. Proses Terbentuknya Percaya Diri

Percaya diri hal yang berperan penting dalam kehidupan manusia. Hal ini sangat berguna dalam kehidupan sehari-hari. Seperti di rumah, di sekolah, di kantor, dan di masyarakat pun percaya diri diperlukan. Manusia dapat mencapai tujuannya jika memiliki percaya diri yang baik. Namun, untuk bisa mendapatkan semua itu, manusia harus membiasakan diri untuk melatih segala kemampuan dan potensi yang terdapat di dalam diri. Secara garis besar, terbentuknya rasa percaya diri yang kuat terjadi melalui proses berikut⁴:

- a. Terbentuknya kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang melahirkan kelebihan-kelebihan tertentu.
- b. Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan kuat untuk bisa berbuat segala sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya.
- c. Pemahaman dan reaksi positif seseorang terhadap kelemahan - kelemahan yang dimilikinya agar tidak menimbulkan rasa rendah diri.
- d. Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya.

⁴*Ibid*, h. 6.

Dari hal yang sudah disebutkan diatas, kita dapat mengetahui bagaimana percaya diri terbentuk. Yaitu dengan adanya kepribadian yang baik pada seseorang dan orang itu memahami segala kelebihan yang ada pada dirinya. Ia juga bisa menerima kekurangannya dan bereaksi positif atas hal tersebut dan tidak minder. Kemudian ia dapat menjalani kehidupan dengan memanfaatkan kelebihannya.

4. Ciri- Ciri Tidak Percaya Diri

Dewasa ini, banyak orang yang memiliki suatu keyakinan negatif terhadap kekurangan yang ada di berbagai aspek kepribadiannya. Hal ini menyebabkan ia merasa tidak mampu untuk mencapai berbagai tujuan yang ada dalam hidupnya. Banyak orang yang belum bisa atau belum memiliki rasa percaya diri yang baik dan ciri-cirinya adalah:

- a. Mudah cemas dalam menghadapi persoalan tingkat kesulitan tertentu.
- b. Memiliki kelemahan atau kekurangan dari segi mental, fisik, social atau ekonomi.
- c. Sulit menetralisasi timbulnya ketegangan di suatu situasi.
- d. Gugup dan terkadang bicara gagap.
- e. Memiliki latar pendidikan keluarga kurang baik.
- f. Memiliki perkembangan yang kurang baik sejak masa kecil.

- g. Kurang memiliki kelebihan pada bidang tertentu dan tidak tahu bagaimana cara mengembangkan diri untuk memiliki kelebihan tertentu.
- h. Sering menyendiri dari kelompok yang dianggapnya lebih dari dirinya.
- i. Mudah putus asa.
- j. Cenderung tergantung pada orang lain.
- k. Pernah mengalami trauma.
- l. Sering bereaksi negatif dalam menghadapi masalah, misalnya dengan menghindari tanggung jawab atau mengisolasi diri yang menyebabkan rasa tidak percaya dirinya semakin buruk.

Hal yang diuraikan diatas adalah ciri-ciri orang yang tidak percaya diri. Jika terdapat ciri-ciri tersebut pada seseorang, dapat diindikasikan orang tersebut tidak memiliki percaya diri atau kurang percaya diri. Hal ini tentu akan menghambat orang tersebut. Maka, hal seperti ini perlu diatasi secepat mungkin.

5. Gejala Tidak Percaya Diri pada Remaja

Di kalangan remaja, terutama mereka yang berusia sekolah antara SMP dan SMA, terdapat berbagai macam tingkah laku yang jika ditelusuri lebih jauh merupakan pencerminan adanya gejala rasa tidak percaya diri.

Berdasarkan berbagai macam tingkah laku tersebut, hal yang paling banyak dan paling mudah ditemui di berbagai lingkungan adalah sebagai berikut⁵:

⁵*Ibid*, h. 72-88.

a. Takut menghadapi ulangan

Gejala ini bisa dilihat ketika guru memberikan informasi tentang jadwal tes atau ulangan yang akan dilakukan dalam waktu dekat. Menghadapi hal ini, biasanya tidak sedikit peserta didik yang mengeluh dan meminta jadwal ulangan ditangguhkan. Setelah guru menyetujui untuk menjadwalkan ulangan, mereka akan bersorak gembira.

b. Menarik perhatian dengan cara kurang wajar

Ego seorang anak remaja sebagai individu yang sedang berada dalam masa peralihan dari anak-anak ke dewasa, biasanya sangat tinggi. Mereka cenderung melakukan berbagai hal untuk menunjukkan eksistensi diri. Jika memperhatikan situasi belajar, tentu pasti pernah melihat peserta didik, peserta didik tertentu yang bertingkah laku berlebihan untuk menarik perhatian teman-temannya. Misalnya, dengan mengeluarkan berbagai perkataan dan melakukan berbagai ulah untuk membuat teman-temannya tertawa saat sedang belajar dikelas.

c. Tidak berani bertanya dan menyatakan pendapat

Tidak berani bertanya dan menyatakan pendapat merupakan gejala umum yang mudah dilihat pada saat berlangsungnya proses belajar mengajar dikelas. Rasa tidak percaya diri dengan gejala seperti itu banyak dialami oleh peserta didik sejak SD hingga mahasiswa. Salah satu gejala yang umumnya sering terlihat adalah saat seorang guru memberikan kesempatan untuk bertanya,

yang terjadi jarang peserta didik yang berani bertanya sekalipun mereka belum mengerti pelajaran yang baru dijelaskan.

d. Grogi saat tampil di depan kelas

Jika seorang guru memerintahkan peserta didik satu persatu tampil di depan kelas untuk mengerjakan suatu tugas, seperti mengerjakan soal, bernyanyi, atau berpidato, biasanya akan tampak jelas perbedaan antara peserta didik yang memiliki rasa percaya diri dan peserta didik yang tidak percaya diri. Pada saat seorang peserta didik yang tidak percaya diri tampil di depan kelas biasanya akan tampak gejala, antara lain bicara tergagap, muka agak pucat, tidak berani menatap teman-teman yang sedang dihadapi dan gemetar.

e. Timbulnya rasa malu yang berlebihan

Remaja, untuk bisa tampil penuh percaya diri dan menunjukkan eksistensi, mereka sering mengalami berbagai hambatan. Hambatan ini terkait dengan berbagai kelemahan diri yang berada di dalam situasi serba salah. Salah satu akibatnya adalah timbul gejala rasa malu yang berlebihan dan sering dikompensasikan dalam bentuk tingkah laku yang justru mencerminkan tingkah laku agresif, nakal, sikap tidak sopan, dan sebagainya.

f. Tumbuhnya sikap pengecut

Gejala sikap pengecut, bisa dilihat pada remaja yang ingin menunjukkan keberadaannya seperti jagoan yang suka berkelahi dalam film. Akan tetapi, karena rasa percaya diri yang rendah, hal ini ditunjukkan dengan cara berkelahi main keroyokan.

g. Mudah cemas dalam menghadapi berbagai situasi

Timbulnya rasa cemas ketika menghadapi perubahan situasi, merupakan salah satu indikasi adanya gejala tidak percaya diri pada remaja. Perubahan situasi tersebut, antara lain menghadapi lingkungan baru, menghadapi orang-orang yang baru dikenal, timbulnya suasana persaingan di sekolah, masuk ke lingkungan yang ramai, atau berhadapan dengan orang yang status sosialnya lebih tinggi.

h. Salah tingkah menghadapi lawan jenis

Sesuai dengan perkembangan kepribadiannya, para remaja akan mengalami proses perkembangan dari segi seksual sehingga akan semakin menampilkan gejala tertarik pada lawan jenisnya. Ditandai dengan gejala salah tingkah dalam menghadapi lawan jenisnya. Dalam hal tertentu, gejala salah tingkah bisa dianggap wajar. Yang menjadi masalah adalah jika remaja menunjukkan gejala-gejala tidak percaya diri yang berlebihan ketika berhadapan dengan lawan jenisnya. Selanjutnya, hal ini dilampiaskan dengan sikap yang berlebihan, seperti mengganggu lawan jenisnya dengan sikap tidak senonoh dan berkembang menjadi kenakalan. Bentuk lainnya misalnya, tidak berani sama sekali untuk bergaul dengan lawan jenis atau salah tingkah jika didekati oleh lawan jenis. Bahkan cenderung menghindar. Padahal, di dalam hatinya ia ingin seperti remaja lainnya yang luwes bergaul dengan lawan jenis.

i. Tawuran dan main keroyok

Didalam interaksi sosial, terkadang bisa terjadi konflik, pertengkaran, dan perkelahian. Dalam batas dan situasi tertentu, perkelahian bisa dianggap wajar, terutama jika dilakukan untuk membela diri. Masalahnya akan menjadi serius jika remaja ingin menunjukkan kelebihannya, tetapi tidak memiliki sesuatu yang bisa ditonjolkan. Disisi lain untuk menampilkan diri sebagai jagoan seperti di film, ia tidak mempunyai rasa percaya diri dan keberanian untuk berkelahi secara jantan satu lawan satu. Akibatnya ia mengambil jalan pintas untuk ikut tawuran jika merasa ada di pihak dalam jumlah yang lebih banyak dan mundur karena takut jika hanya sedikit orang yang ikut. Terlihat dari hal yang diuraikan diatas, gejala-gejala yang muncul pada remaja yang kurang percaya diri yaitu: Takut menghadapi ulangan, menarik perhatian dengan cara yang kurang wajar, tidak berani bertanya atau menyatakan pendapat, grogi saat tampil didepan kelas, timbulnya malu yang berlebihan, adanya sikap pengecut, mudah cemas dalam menghadapi berbagai situasi, salah tingkah dalam menghadapi lawan jenis, dan tawuran.

6. Faktor Penyebab tidak percaya diri

Gejala tidak percaya diri dimulai dari adanya kelemahan-kelemahan tertentu didalam aspek kepribadian seseorang. Rasa tidak percaya diri akan menghambat seseorang untuk mencapai berbagai tujuan yang ada dalam

hidupnya, seperti mendapatkan pasangan hidup atau mencapai prestasi pada bidang tertentu.

Berikut ini berbagai kelemahan dan sering menjadi sumber penyebab timbulnya rasa tidak percaya diri yaitu⁶:

a. Cacat atau kelainan fisik

Cacat atau kelainan fisik tertentu, seperti cacat anggota tubuh atau rusaknya salah satu indera merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. Dengan sendirinya, seseorang akan amat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. Jika seseorang tidak bisa bereaksi secara positif, timbullah rasa rendah diri (minder) yang akan berkembang menjadi rasa tidak percaya diri.

b. Buruk rupa

Wajah yang kurang rupawan juga merupakan salah satu kendala untuk bisa mempunyai rasa percaya diri yang kuat. Masalah ini akan lebih dirasakan oleh kaum wanita, khususnya di dalam mencari jodoh. Kecantikan wanita ternyata tidak hanya berperan dalam masalah jodoh, tetapi juga dalam mencari pekerjaan. Buruk rupa juga bisa menimbulkan perasaan rendah diri dan hilangnya rasa percaya diri pada seseorang khususnya bagi mereka yang belum bisa mengembangkan kelebihan-kelebihan dibidang lain.

⁶*Ibid*, h. 12-24.

c. Ekonomi lemah

Gejala tidak percaya diri ini biasanya dialami oleh seseorang yang berasal dari keluarga ekonomi lemah, tetapi karena kepentingan tertentu harus berada di lingkungan yang sama dengan orang dari kalangan menengah keatas. Rasa tidak percaya diri dalam lingkungan ini biasanya menyangkut pergaulan. Dalam hal ini, seseorang bisa mengalami rasa kurang percaya diri, dan bertanya apakah dirinya diterima di dalam pergaulan dengan kelompok yang biasanya cenderung bersikap eksklusif.

d. Status sosial

Rasa tidak percaya diri karena status sosial biasanya terjadi di lingkungan masyarakat tertentu yang baik secara nyata ataupun tidak, terbagi dalam tingkatan-tingkatan tertentu, seperti jabatan, pangkat, golongan atau kenaikan. Rasa tidak percaya diri untuk bisa diterima di dalam interaksi sosial dengan golongan yang lebih tinggi bisa dialami oleh orang dengan status sosial lebih rendah. Terlebih, jika kelompok orang yang merasa status sosialnya lebih rendah. Terlebih, jika kelompok orang yang merasa status sosialnya lebih tinggi itu cenderung merasa superior.

e. Status perkawinan

Di dalam kasus-kasus tertentu, status perkawinan bisa saja mengakibatkan seseorang menjadi tidak percaya diri. Misalnya, perkawinan yang berkali-kali gagal dan berakhir dengan perceraian atau terlalu lama menjanda atau terlalu lama menduda, sementara perkawinan yang masih menjadi harapan tidak

kunjung terwujud. Semua itu menyebabkan seseorang menjadi semakin tidak percaya diri apakah ia masih bisa mewujudkan rumah tangga yang lebih baik lagi.

f. Sering gagal

Kegagalan yang terlalu sering dialami akan menimbulkan kecemasan ketika mencoba untuk memperoleh sukses di bidang yang sama. Kecemasan itu akan menimbulkan rasa tidak percaya diri dalam bentuk keraguan. Rasa tidak percaya diri yang disebabkan karena kegagalan yang terjadi berulang kali merupakan salah satu bentuk rasa tidak percaya diri yang sangat berat untuk diatasi.

g. Kalah bersaing

Kekalahan seseorang di bidang apapun, menyebabkan seseorang menjadi patah semangat dan mengalami rasa tidak percaya diri yang berat, terutama jika kekalahan tersebut dialami berulang kali. Kekalahan dalam bersaing bisa juga mengakibatkan krisis rasa percaya diri yang kurang lebih sama sehingga seseorang menjadi ragu dengan kemampuannya sendiri dan selalu dihantui oleh perasaan takut gagal.

h. Kurang cerdas.

Kecerdasan seseorang akan tampak setiap kali ia menyesuaikan diri dengan lingkungan tempat ia berada terutama pada saat ia mengadakan interaksi sosial dengan orang lain melalui komunikasi lisan. Kecerdasan dan wawasan serta kemampuan berbahasa yang kurang akan menyulitkan seseorang untuk

bisa berkomunikasi dengan baik dengan sekelompok orang yang lebih intelek. Kesulitan tersebut bisa juga menjadi salah satu sumber yang menyebabkan seseorang merasa tidak percaya diri untuk bergabung dalam suatu kelompok tertentu.

i. Pendidikan rendah

Adanya gelar-gelar yang bisa diperoleh oleh orang yang sudah menamatkan pendidikan tinggi tertentu, juga menentukan tinggi rendahnya status sosial pada diri seseorang. Pandangan ini bisa menyebabkan seseorang yang pendidikannya rendah, dan tidak memiliki gelar merasa rendah diri, terutama saat ia bergabung dalam suatu kelompok masyarakat dengan tingkat pendidikan formal lebih tinggi.

j. Perbedaan lingkungan

Ada kalanya, pribadi kedaerahan yang sudah sangat mendarah daging membuat seseorang merasa dirinya tidak layak atau sulit untuk bergabung dengan kelompok masyarakat perkotaan. Perasaan ini diwujudkan dalam bentuk merasa diri orang kampung atau merasa tidak berada di dalam satu level yang sama. Hal inilah yang membuat seseorang merasa tidak percaya diri untuk bisa berperan dan mencapai tujuan di dalam lingkungan tertentu.

k. Tidak Supel

Ketidak mapuan untuk bersikap supel dalam bergaul bisa menyebabkan seseorang tidak percaya diri, khususnya ketika ia memiliki suatu tujuan yang berkaitan dengan lingkungan sosial tertentu. Ia akan dihantui oleh perasaan

apakah ia akan bisa mendapat dukungan dari orang lain dalam mencapai tujuan yang diinginkannya, misalnya di dalam pemilihan jabatan dalam suatu organisasi atau instansi tertentu.

l. Tidak Siap Menghadapi Situasi Tertentu

Rasa tidak percaya diri yang muncul karena seseorang tidak siap menghadapi suatu situasi merupakan gejala yang sering terjadi dan normal, dalam arti semua orang pernah mengalaminya. Salah satu contohnya adalah ketika seseorang secara mendadak diminta untuk berpidato, menyanyi, atau memimpin do'a didalam suatu upacara atau perayaan. Di dalam situasi tidak siap seperti itu, wajar saja jika seseorang merasa mendadak menjadi gugup, grogi dan bisa berbicara tergagap.

m. Sulit menyesuaikan diri

Kesulitan didalam menyesuaikan diri dengan orang lain bisa menimbulkan rasa tidak percaya diri. Seseorang bisa diliputi keraguan apakah orang disekitarnya bisa menerimanya sebagai mitra kerja yang baik.

n. Mudah Cemas dan Penakut

Mudah cemas dan penakut, terutama yang tertanam sejak masa kecil, merupakan bibit tidak percaya diri yang sangat parah. Penyebab utama masalah ini adalah pola pendidikan keluarga di masa kecil yang terlalu keras atau sebaliknya terlalu melindungi, atau sering ditakuti orang disekitarnya.

o. Tidak terbiasa

Ada pepatah yang mengatakan bisa karena biasa, yang berarti segala sesuatu akan bisa dilakukan apabila melalui proses pembiasaan. Pengertian ini di dalam logika kebalikannya adalah jika seseorang belum biasa melakukan kegiatan tertentu, ia akan sukar untuk melakukannya dengan baik.

p. Mudah gugup

Gejala gugup kadang-kadang bisa muncul pada awal suatu kegiatan dan selanjutnya, bisa bertambah parah, terutama jika ia tidak memiliki kemampuan untuk mentralisasi ketegangan dengan sendirinya rasa percaya diri akan mengalami gangguan yang serius.

q. Bicara gagap

Ketidak mampuan untuk berbicara dengan lancar dapat menimbulkan rasa tidak percaya diri untuk bisa berkomunikasi dengan orang lain. Ia bisa merasa malu bila kegagapannya menjadi perhatian orang lain. Akibatnya, timbullah rasa malu atau rendah diri yang bisa menambah rasa tidak percaya diri. Bicara gagap bisa disebabkan oleh faktor psikis dalam bentuk masalah masalah mental tertentu di masa lalu yang menimbulkan ketegangan yang tinggi. Selain itu bisa juga disebabkan faktor fisik yang disebabkan oleh gangguan fungsi alat-alat wicara.

r. Pendidikan keluarga kurang baik

Pendidikan keluarga merupakan pendidikan yang pertama dan utama di dalam membentuk perkembangan pribadi setiap orang. Baik buruknya kepribadian

seseorang sebagian besar ditentukan oleh pendidikan di dalam keluarga sejak saat ia kecil. Didalam keluarga, anak akan mulai memahami dirinya dalam hubungannya dengan orang lain. Jika ia memahami dirinya secara negatif, dan melihat diri sebagai makhluk sosial dengan banyak kekurangan dibanding orang lain, jadilah ia pribadi yang rendah diri. Selanjutnya, jika rasa rendah diri tersebut semakin berkembang, terbentuklah rasa tidak percaya diri dalam dirinya.

s. Sering menghindar

Krisis percaya diri boleh dikatakan gejala umum dalam arti semua orang pernah mengalaminya ketika dihadapkan pada situasi tertentu. Misalnya di sekolah, guru memintahkan murid, tampil di depan kelas untuk mengerjakan soal, menyanyi, membaca puisi atau hal lainnya. Rasa tidak percaya diri seperti ini sebenarnya merupakan masalah ringan, tetapi bisa menjadi masalah serius jika anda selalu bersikap terlalu sering menghindar dengan menolak permintaan yang ditunjukkan.

t. Mudah menyerah

Sikap mudah menyerah akan menyuburkan perasaan takut gagal sebelum memulai suatu usaha untuk mencapai tujuan. Kenyataan yang sering terlihat adalah banyaknya orang yang terlalu mudah menyerah di dalam menghadapi berbagai masalah di dalam kehidupannya. Mereka tidak sadar bahwa bahwa terlalu mudah menyerah akan semakin memperkuat rasa tidak percaya diri yang sudah ada. Selanjutnya mereka akan selalu dihantui oleh rasa tidak

percaya diri terhadap kemampuan yang dimiliki di dalam mencapai berbagai tujuan di dalam kehidupannya.

u. Kalah wibawa dengan orang lain

Masalah ini merupakan peristiwa yang agak jarang terjadi. Biasanya, krisis percaya diri dalam kasus seperti ini terjadi karena seseorang berhadapan dengan orang-orang tertentu yang mempunyai wibawa sangat tinggi. Dari hal yang sudah dituliskan, banyak sekali faktor penyebab tidak percaya diri. Hal tersebut adalah cacat, buruk rupa, ekonomi lemah, status sosial, status perkawinan, sering gagal, kalah bersaing, kurang cerdas, pendidikan rendah, perbedaan lingkungan, tidak supel, tidak siap menghadapi situasi tertentu, sulit menyesuaikan diri, tidak terbiasa, mudah gugup, bicara gagap, pendidikan keluarga kurang baik, mudah menyerah, tidak bisa menarik simpati orang dan kalah wibawa dengan orang lain.

7. Proses Terbentuknya Rasa Tidak Percaya Diri

Semua orang sebenarnya punya masalah dengan istilah yang satu ini. Ada orang yang merasa telah kehilangan rasa kepercayaan diri hampir keseluruhan wilayah hidupnya. Mungkin terkait dengan soal krisis diri, depresi, hilang kendali, merasa tak berdaya menatap sisi cerah masa depan, dan lain-lain. Ada juga orang yang merasa belum pede atau belum percaya diri dengan apa yang dilakukannya atau dengan apa yang ditekuninya. Rasa tidak percaya diri bisa

terjadi karena proses panjang yang dimulai dari pendidikan di dalam keluarga.⁷Proses tersebut terjadi dengan cara:

- a) Terbentuknya berbagai kekurangan atau kelemahan berbagai aspek kepribadian seseorang yang dimulai dari keluargadan meliputi berbagai aspek, seperti aspek mental fisik sosial atau ekonomi.
- b) Pemahan negatif seseorang terhadap dirinya sendiri yang cenderung selalu memikirkan kekurangan tanpa pernah meyakini bahwa ia juga memiliki kelebihan.
- c) Kehidupan sosial yang dijalani dengan sikap negatif, seperti rasa rendah diri, suka menyendiri, lari dari tanggung jawab, mengisolasi diri dari kelompok, dan reaksi negatif lainnya, yang justru semakin memperkuat rasa tidak percaya diri.

Dapat kita lihat dari uraian yang telah ada, bahwa terbentuknya rasa tidak percaya diri ada dalam 3 proses. Yaitu, terbentuknya kekurangan dalam berbagai aspek kepribadian, pemahaman negatif seseorang yang selalu memikirkan kekurangan, dan kehidupan sosial yang selalu dijalani dengansikap negatif.

8. Cara Meningkatkan Percaya diri

Percaya diri adalah kata kunci dalam bergaul. Tanpa rasa ini kita akan rendah diri dalam bergaul. Kita akan susah beradaptasi dengan lingkungan kita. Kita takut untuk bergaul dengan orang yang kita anggap selevel dan menjadi

⁷*Ibid*, h. 9.

minder atau malu untuk bergaul. Menumbuhkan percaya diri tidaklah cukup dengan keberanian semata. Cara untuk menumbuhkan rasa percaya diri, sebagai berikut⁸:

a. Mengenal Diri Sendiri

Mengenal atau mengetahui diri sendiri adalah langkah pertama menumbuhkan rasa percaya diri. Kita akan mengetahui kelebihan dan kelemahan yang kita miliki. Agar rasa percaya diri melingkupi setiap gerak langkah kita tentunya kita selalu berupaya menonjolkan kekuatan atau kelebihan yang kita miliki. Menonjolkan kekuatan yang kita miliki menjadi modal kita untuk tampil PD.

b. Memperluas wawasan dengan banyak membaca dan diskusi

Membaca adalah kunci untuk mengetahui “isi bumi” ini. Membaca membuat kita mudah bertinteraksi. Membaca membuat kita tidak hanya sebagai pendengar yang baik. Membaca merupakan cara yang efektif untuk menumbuhkan rasa percaya diri. Membaca membuat kita memiliki pengetahuan dan modal yang memadai untuk bergaul dengan siapa saja. Kita tidak merasa ditertawakan orang lain karena kita mampu berpartisipasi aktif dalam setiap pembicaraan dengan orang lain. Selain membaca, diskusi adalah cara yang efektif untuk menumbuhkan rasa percaya diri. Berdiskusi merupakan syarat untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman yang lebih dari orang lain. Berdiskusi membuat kita rendah hati. Rendah hati karena kita

⁸ Sumartono, *Kecerdasan Komunikasi Rahasia Hidup Sukses* (Jakarta: Gramedia, 2003), h. 101-104.

mau mendengarkan pendapat orang lain. Dengan demikian berdiskusi sebagai munculnya kesadaran untuk saling menghargai atau menghormati. Berdiskusi berarti terjadinya proses transaksi atau transfer pengetahuan dan pengalaman dari kita ke orang lain atau sebaliknya. Keadaan ini menyebabkan kita siap menerima masukan- masukan yang kita anggap berguna bagi diri kita.

c. Bertanya dan terbuka pada kritikan

Jangan malu bertanya kalau kita memang tidak tahu. Bertanya tidak akan membuat kita rendah diri. Orang akan menghargai kita ketika kita memiliki inisiatif untuk bertanya. Sesungguhnya orang yang kita jadikan tempat bertanya akan merasa bangga. Sebuah pertanyaan yang ditanyakan akan dinilai sebagai ungkapan bahwa kita menghormati orang tersebut. Selanjutnya kalau kita ingin sukses dalam pergaulan, kita harus terbuka pada kritikan. Kritikan adalah masukan bagi kita. Kritikan membantu kita memahami apa kekuatan dan kekurangan yang kita miliki. Kritikan membantu kita untuk melakukan evaluasi diri. Terbuka pada kritikan berarti memotivasi kita untuk selalu berpikir maju.


d. Menerima saran yang kondusif

Seseorang memiliki perjalanan hidup yang monoton jika sulit menerima saran yang kondusif dari orang lain. Orang yang tidak bersedia menerima saran yang positif dari orang lain akan cepat merasa puas, sehingga tidak ada keinginan untuk mengubah diri ke arah yang lebih baik. Orang yang sulit menerima saran yang kondusif biasanya memelihara benih curiga yang

berlebihan terhadap orang lain. Padahal secara kondisional menerima saran yang kondusif dari orang lain berarti ada kesempatan pada kita untuk memperbaiki atau mempersiapkan diri kearah yang lebih baik lagi. Jadi untuk menumbuhkan rasa percaya diri dapat dilakukan dengan mudah. Seperti mengenali diri sendiri, memperluas wawasan dengan cara membaca dan berdiskusi, mau bertanya dan terbuka pada kritikan, dan juga menerima saran yang kondusif.

B. Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal



Berkomunikasi adalah keharusan untuk setiap individu. Individu membutuhkan dan senantiasa berusaha serta menjalin komunikasi dengan sesamanya. Selain itu ada sejumlah kebutuhan di dalam diri manusia yang hanya dapat dipuaskan lewat komunikasi dengan sesamanya atau yang biasa disebut dengan komunikasi interpersonal. Jenis komunikasi ini selalu digunakan individu setiap saat.

Menurut Trenholm dan Jansen mendefinisikan komunikasi interpersonal yaitu sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung secara tatap muka (komunikasi diadik). Sifat komunikasi ini adalah spontan dan informal, saling menerima feed back secara maksimal dan partisipan berperan

fleksibel.⁹Selain itu komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi menurut Verdeber merupakan proses melalui mana orang menciptakan dan mengelola hubungan mereka, melaksanakan tanggung jawab secara timbal balik dalam menciptakan makna. Pertama, komunikasi antarpribadi sebagai proses. Proses merupakan rangkaian sistematis perilaku yang bertujuan yang terjadi dari waktu ke waktu berulang kali. Kedua, komunikasi antarpribadi bergantung kepada makna yang diciptakan oleh pihak yang terlibat. Ketiga, melalui komunikasi kita menciptakan dan mengelola hubungan kita. Tanpa komunikasi hubungan tidak akan terjadi. Hubungan dimulai atau terjadi apabila anda pertama kali berinteraksi dengan seseorang.¹⁰

Kemudian Indriyo Gitosudarmo dan Agus Mulyono juga mengatakan¹¹:“Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berbentuk tatap muka, interaksi orang ke orang, dua arah, verbal dan non verbal saling berbagi informasi dan perasaan antara individu dengan individu atau antar individu di dalam kelompok kecil.”

Dari pendapat para peneliti diatas, penulis dapat mengemukakan pendapat yang sederhana, bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi adalah proses penyampaian dan penerimaan pesan antara pengirim pesan dengan penerima pesan secara langsung maupun tidak langsung. Komunikasi dikatakan terjadi secara langsung (primer) apabila pihak-pihak yang terlibat komunikasi dapat saling berbagi informasi tanpa melalui media.

⁹ Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 3.

¹⁰ Muhammad Budyatna, Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antar Pribadi* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2012), h. 14.

¹¹ Suranto AW, Op. Cit. h. 88.

Sedangkan komunikasi tidak langsung (sekunder) dicirikan oleh adanya penggunaan media tertentu.

2. Ciri-Ciri Komunikasi Interpersonal

Komunikasi Interpersonal, merupakan jenis komunikasi yang frekuensiterjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Apabila diamati dan dibandingkan dengan jenis komunikasi lainnya, ciri-ciri komunikasi interpersonal antara lain yaitu arus pesan dua arah, suasana informal, umpan balik segera, pesan komunikasi berada dalam jarak dekat, dan peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara spontan, baik secara verbal maupun nonverbal. Ia menjelaskan lebih rinci, yaitu¹²:

a. Arus pesan dua arah

Komunikasi Interpersonal menempatkan sumber pesan dan penerima dalam posisi yang sejajar, sehingga memicu terjadinya pola penyebaran pesan mengikuti arus dua arah. Artinya komunikator dan komunikan dapat berganti peran secara cepat. Seorang sumber pesan dapat berubah peran sebagai penerima pesan, begitu pula sebaliknya. Arus pesan secara dua arah ini berlangsung secara keterlanjutan.

b. Suasana nonformal

Komunikasi interpersonal biasanya berlangsung dalam suasana nonformal.

Dengan demikian, apabila komunikasi itu berlangsung antara para pejabat

¹² Suranto AW, Op. Cit. h. 14-16.

di sebuah instansi, maka para pelaku komunikasi itu tidak secara kaku berpegang pada hirarki jabatan dan prosedur birokrasi, namun lebih memilih pendekatan secara individu yang bersifat pertemanan.

c. Umpan balik segera

Oleh karena itu komunikasi interpersonal biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui dengan segera. Seorang komunikator dapat segera memperoleh balikan atas pesan yang disampaikan dari komunikan, baik secara verbal maupun nonverbal.

d. Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat

Komunikasi interpersonal merupakan metode komunikasi antar individu yang menuntut agar peserta komunikasi berada dalam jarak dekat, baik jarak dalam arti fisik maupun psikologis. Jarak yang dekat dalam arti fisik, artinya para pelaku saling bertatap muka, berada pada satu lokasi tempat tertentu. Sedangkan jarak yang dekat secara psikologis menunjukkan keintiman hubungan antar individu.

Selain itu menurut Kumar bahwa ciri-ciri komunikasi interpersonal yaitu¹³:

- a. Keterbukaan (*openess*), yaitu kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan interpersonal.
- b. Empati (*empathy*), yaitu merasakan apa yang dirasakan orang lain.

¹³ Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), h. 35.

- c. Dukungan (*supportiveness*), yaitu situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif.
- d. Rasa positif (*positiveness*), seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.
- e. Kesetaraan atau kesamaan (*equality*), yaitu pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Dalam persamaan tidak mempertegas perbedaan, artinya tidak menggurui, tetapi berbincang pada tingkat yang sama, yaitu mengkomunikasikan penghargaan dan rasa hormat pada perbedaan pendapat dan keyakinan.

Dari yang sudah disebutkan, ciri-ciri komunikasi interpersonal adalah arus pesan dua arah, suasana informal, umpan balik segera, pesan komunikasi berada dalam jarak dekat, dan peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal. Kemudian ciri lainnya yaitu adanya keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), sikap mendukung (*supportiveness*), rasa positif (*positiveness*) dan kesetaraan (*equality*).

3. Karakteristik Komunikasi Interpersonal

Weaver II tidak memberikan definisi komunikasi antarpribadi melainkan menyebutkan karakteristik komunikasi antarpribadi.¹⁴ Menurutnya terdapat delapan karakteristik dalam komunikasi antarpribadi, yaitu:

a. Melibatkan paling sedikit dua orang

Komunikasi antarpribadi melibatkan paling sedikit dua orang. Menurut Weaver komunikasi antarpribadi melibatkan tidak lebih dari dua orang yang dinamakan a dyad. Jumlah dua individu bukanlah jumlah yang sembarangan. Jumlah tiga atau the triad dapat dianggap sebagai kelompok yang terkecil. Apabila kita mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebenarnya terjadi antara dua orang yang merupakan bagian dari kelompok yang lebih besar. Apabila dua orang dalam kelompok yang lebih besar sepakat mengenai hal tertentu atau sesuatu, maka kedua orang itu nyata terlibat dalam komunikasi antarpribadi.

b. Adanya umpan balik atau *feedback*

Komunikasi antarpribadi melibatkan umpan balik. Umpan balik merupakan pesan yang dikirim kembali oleh penerima kepada pembicara. Dalam komunikasi antarpribadi hampir selalu melibatkan umpan balik langsung. Seringkali bersifat segera, nyata dan berkesinambungan.

¹⁴ Muhammad Budyatna, Leila Mona Ganiem, *Teori Komunikasi Antar Pribadi* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2012), h. 15.

c. Tidak harus tatap muka

Komunikasi antarpribadi tidak harus tatap muka. Bagi komunikasi antarpribadi yang sudah terbentuk, adanya saling pengertian antara dua individu, kehadiran fisik dalam berkomunikasi tidaklah terlalu penting. Misalnya, interaksi antara dua sahabat kental, suami istri, bisa melalui telepon, email, bisa dengan bahasa isyarat kalau berada di ruang terbuka tetapi masing-masing tidak berdekatan.

d. Tidak harus bertujuan

Komunikasi antarpribadi tidak harus selalu disengaja atau dengankesadaran. Misalnya, anda dapat mengetahui seseorang telah berbohong kepada anda. Anda bisa saja mengetahui atau menyadari bahwa seseorang yang didekat anda sedang merasa gelisah terlihat dari kakinya, yang selalu bergerak dan bergeser, kata-kata penuh keraguan, atau bereaksi secara gugup.

e. Menghasilkan beberapa pengaruh atau efek

Untuk dapat dianggap sebagai komunikasi antarpribadi yang benar, maka sebuah pesan harus menghasilkan atau memiliki efek atau pengaruh. Efek atau pengaruh itu tidak harus segera nyata tetapi harus terjadi. Contoh komunikasi antar pribadi yang tidak menghasilkan efek misalnya, anda berbicara dengan seseorang yang sedang sibuk mengeringkan rambutnya dengan alat pengering rambut atau hair dryer. Contoh tadi bukanlah

komunikasi antarpribadi jika pesan-pesan yang disampaikan tidak diterima dan tidak berpengaruh.

- f. Tidak harus melibatkan dan menggunakan kata-kata

Bahwa kita dapat berkomunikasi tanpa kata-kata seperti pada komunikasi nonverbal. Pesan-pesan nonverbal seperti menatap dan menyentuh atau membelai kepala seorang anak atau kepada seorang kekasih memiliki makna yang jauh lebih besar dari pada kata-kata.

- g. Dipengaruhi oleh konteks

Konteks merupakan suatu tempat dimana pertemuan komunikasi terjadi termasuk apa yang mendahului dan mengikuti apa yang dikatakan. Konteks memperngaruhi harapan para partisipan, makna yang diperoleh para partisipan dan perilaku selanjutnya. Konteks meliputi, jasmaniah, sosial, historis, psikologis keadaan kultural yang mengelilingi peristiwa komunikasi.

- h. Dipengaruhi oleh kegaduhan atau noise.

Kegaduhan atau noise ialah setiap rangsangan atau stimulus yang mengganggu dalam proses pembuatan pesan. Kegaduhan atau noise dapat bersifat eksternal, internal atau semantik. Kegaduhan kebisingan eksternal, berupa penglihatan, suara-suara dan rangsangan lainnya di dalam lingkungan yang menarik perhatian orang jauh dari apa yang dikatakan atau diperbuat. Kegaduhan internal, berupa fikiran-fikiran dan perasaan-perasaan yang bersaing untuk mendapat perhatian mengganggu proses

komunikasi. Kegaduhan simantik adalah gangguan-gangguan yang ditimbulkan oleh lambang-lambang tertentu yang menjauhkan perhatian kita dari pesan yang utama. Sehingga dari uraian yang ada, didapatkan karakteristik dari komunikasi interpersonal. Yaitu, terjadi melibatkan paling sedikit dua orang, terdapat feed back atau umpan balik. Orang yang melakukan komunikasi Interpersonal tidak harus tatap muka, tidak harus bertujuan, tidak harus menggunakan kata-kata. Komunikasi Interpersonal dipengaruhi oleh kegaduhan dan konteks.

4. **Komponen Komunikasi Interpersonal**

Secara sederhana dapat dikemukakan suatu asumsi bahwa proses komunikasi akan terjadi apabila ada pengirim menyampaikan informasi berupa lambang verbal maupun nonverbal kepada penerima dengan menggunakan medium suara manusia, maupun dengan medium tulisan.

Berdasarkan asumsi ini, maka dapat dikatakan bahwa dalam proses komunikasi interpersonal terdapat komponen-komponen komunikasi yang secara integratif saling berperan sesuai dengan karakteristik komponen itu sendiri. Komponen-komponen yang ada dalam komunikasi interpersonal adalah¹⁵:

¹⁵ Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 7.

a. Sumber/ komunikator

Merupakan orang yang mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi, yakni keinginan untuk membagi keadaan internal sendiri, baik yang bersifat emosional, maupun informasional dengan orang lain. Dalam konteks komunikasi interpersonal komunikator adalah individu yang menciptakan, memformulasikan, dan menyampaikan pesan.

b. Encoding

Encoding adalah suatu aktivitas internal pada komunikator dalam menciptakan pesan melalui pemilihan simbol-simbol verbal dan nonverbal, yang disusun berdasarkan aturan-aturan tata bahasa, serta disesuaikan dengan karakteristik komunikan. Encoding merupakan tindakan memformulasikan isi pikiran kedalam simbol-simbol, kata-kata, dan sebagainya sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.

c. Pesan

Merupakan hasil encoding. Pesan adalah seperangkat simbol-simbol baik verbal maupun non verbal, atau gabungan keduanya, yang mewakili keadaan khusus komunikator untuk disampaikan kepada pihak lain. Dalam aktifitas komunikasi, pesan merupakan unsur yang sangat penting. Pesan itulah yang disampaikan oleh komunikator untuk diterima, dan diinterpretasi oleh komunikan. Komunikasi akan efektif apabila komunikan menginterpretasi makna pesan sesuai yang diinginkan oleh komunikator.

d. Saluran

Merupakan sarana fisik penyampaian pesan dari sumber ke penerima atau yang menghubungkan orang ke orang lain secara umum. Misalnya seseorang ingin menyampaikan informasi kepada orang lain, namun kedua orang tersebut berada pada tempat yang berjauhan sehingga digunakanlah saluran komunikasi agar keinginan penyampaian informasi tersebut dapat terlaksana. Prinsipnya, sepanjang masih dimungkinkan untuk dilaksanakan, komunikasi secara tatap muka, maka komunikasi interpersonal tatap muka akan lebih efektif.

e. Penerima/ Komunikan

Adalah seseorang yang menerima, memahami dan menginterpretasi pesan. Dalam proses komunikasi interpersonal, penerima bersifat aktif, selain menerima pesan melakukan pula proses interpretasi dan memberikan umpan balik. Berdasarkan umpan balik komunikan inilah seorang komunikator akan dapat mengetahui keefektifan komunikasi yang telah dilakukan, apakah makna pesan dipahami secara bersama oleh kedua pihak yakni komunikator dan komunikan.

f. Decoding

Decoding merupakan kegiatan internal dalam diri penerima. Melalui indera, penerima mendapatkan macam-macam data dalam bentuk mentah, berupa kata-kata dan simbol-simbol yang harus diubah kedalam pengalaman pengalaman yang mengandung makna. Secara bertahap

dimulai dari proses sensasi, yaitu proses dimana indera menangkap stimuli. Misalnya telinga mendengar suara atau bunyi, mata melihat objek dan sebagainya. Proses sensasi dilanjutkan dengan persepsi, yaitu proses memberi makna atau decoding.

g. Respon

Yakni apa yang telah diputuskan oleh penerima untuk dijadikan sebagai sebuah tanggapan pesan. Respon tidak bersifat positif, netral, maupun negatif. Pada hakikatnya respon merupakan informasi bagi sumber, sehingga ia dapat menilai efektivitas komunikasi untuk selanjutnya menyesuaikan diri dengan situasi yang ada.

h. Gangguan (*noise*)

Gangguan noise atau barrier beraneka ragam, untuk itu harus didefinisikan dan dianalisis. Noise dapat terjadi di dalam komponen-komponen manapun dari sistem komunikasi. Noise merupakan apa saja yang mengganggu atau membuat kacau penyampaian dan penerimaan pesan, termasuk yang bersifat fisik dan psikis.

i. Konteks komunikasi

Komunikasi selalu terjadi dalam suatu konteks tertentu, paling tidak ada tiga dimensi ruang, waktu dan nilai. Konteks ruang menunjukkan pada lingkungan konkrit dan nyata tempat terjadinya komunikasi, seperti ruangan, halaman dan jalanan. Konteks waktu menunjukkan pada waktu kapan komunikasi tersebut dilaksanakan, misalnya; pagi, siang, sore, dan

malam. Konteks nilai, meliputi nilai sosial dan budaya yang mempengaruhi suasana komunikasi, seperti: adat istiadat, situasi rumah, norma sosial, norma pergaulan, etika, tata krama dan sebagainya. Agar komunikasi interpersonal dapat berjalan secara efektif, maka hal-hal yang sudah disebutkan perlu ada. Seperti komunikator, encoding, pesan, saluran, komunikan, decoding dan respon. Selain itu, masalah konteks komunikasi ini kiranya perlu menjadi perhatian. Artinya, pihak komunikator atau pembicara dan komunikasi perlu mempertimbangkan konteks ini.

5. Asas-asas Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal melibatkan sekurang-kurangnya dua orang. Satu orang berperan sebagai pengirim informasi, dan seorang lainnya sebagai penerima. Secara teoritis, kelancaran komunikasi ditentukan oleh peran kedua orang tersebut dalam memformulasikan dan memahami pesan.

Empat asas komunikasi interpersonal, yaitu¹⁶:

- a. Komunikasi berlangsung antara pikiran seseorang dengan pikiran oranglain. Komunikasi interpersonal melibatkan sekurang-kurangnya dua orang, dan masing-masing memiliki keunikan jalan pikiran. Dalam hal memformulasikan maupun menerima pesan, sangat dipengaruhi oleh jalan pikiran orang yang bersangkutan. Agar komunikasi dapat berjalan efektif, maka dipersyaratkan diantara orang-orang yang terlibat komunikasi

¹⁶*Ibid*, h. 13.

tersebut memiliki pengalaman bersama dalam memahami pesan. Tatkala pesan itu dimaknakan berbeda, maka akan terjadi *misscommunication*.

- b. Orang hanya bisa mengerti sesuatu yang menghubungkannya pada sesuatu hal lain yang telah dimengertinya. Artinya, ketika memahami sesuatu informasi, seseorang akan menghubungkannya dengan pengalaman dan pengetahuan yang sudah dimengerti. Misalnya ketika mendengar bunyi kentongan, asosiasi dapat berbeda-beda. Bagi sekelompok orang bunyi kentongan dimaknai sebagai adanya orang yang sedang bertugas ronda yaitu menjaga keamanan lingkungan, namun bagi kelompok orang lain dapat dimaknai berbeda-beda: pedagang mie ayam, petani menghalau burung, yang menyerang tanaman padi, dan sebagainya.
- c. Setiap orang berkomunikasi memiliki tujuan. Komunikasi interpersonal bukanlah keadaan yang pasif, melainkan suatu *actionoriented*, ialah suatu tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu. Tujuan komunikasi itu dari sekedar ingin menyapa atau sekedar basa-basi untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, menyampaikan informasi, sekedar untuk menjaga hubungan, sampai keinginan untuk mengubah sikap dan perilaku orang lain.
- d. Orang yang telah melakukan komunikasi mempunyai suatu kewajiban untuk meyakinkan dirinya bahwa ia memahami pesan yang akan disampaikannya itu. Dalam hal ini proses encoding memiliki arti sangat penting. Dengan demikian sebelum pesan tersebut diinformasikan kepada

orang lain, seorang komunikator harus terlebih dahulu meyakini bahwa makna pesan yang akan disampaikan sesuai dengan yang diinginkan.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa asas-asas komunikasi yaitu komunikasi paling sedikit melibatkan dua orang yang masing-masing memiliki pikiran yang unik. Kemudian ketika memahami sesuatu informasi, seseorang akan menghubungkannya dengan pengalaman dan pengetahuan yang sudah dimengerti, setiap orang berkomunikasi memiliki tujuan, dan orang yang telah melakukan komunikasi mempunyai suatu kewajiban untuk meyakinkan dirinya bahwa ia memahami pesan yang akan disampaikan itu.

6. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal merupakan suatu *action oriented*, yaitu suatu tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu. Tujuan komunikasi interpersonal itu bermacam-macam, dan beberapa diantaranya adalah¹⁷:

a. Mengungkap perhatian kepada orang lain.

Salah satu tujuan komunikasi interpersonal adalah untuk mengungkap perhatian kepada orang lain. Dalam hal ini seseorang berkomunikasi dengan cara menyapa, tersenyum, melambaikan tangan, membungkukan badan, menanyakan kabar kesehatan partner komunikasinya, dan sebagainya. Pada prinsipnya komunikasi interpersonal hanya

¹⁷*Ibid*, h. 19.

dimaksudkan untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, dan untuk menghindari kesan dari orang lain sebagai pribadi yang tertutup, dingin dan cuek.

b. Menemukan diri sendiri

Artinya seseorang melakukan komunikasi interpersonal karena ingin mengetahui dan mengenali karakteristik diri pribadi berdasarkan informasi dari orang lain. Bila seseorang terlibat komunikasi interpersonal dengan orang lain, maka terjadi proses belajar tentang banyak sekali tentang dirinya maupun orang lain.

c. Menemukan dunia luar

Dengan komunikasi interpersonal diperoleh kesempatan untuk mendapatkan berbagai informasi dari orang lain, termasuk informasi penting dan aktual. Misalnya komunikasi interpersonal dengan seorang dokter mengantarkan seseorang untuk mendapatkan informasi tentang penyakit dan penanganannya. Jadi dengan komunikasi interpersonal diperoleh informasi, dan dengan informasi itu dapat dikenali dan ditemukan keadaan dunia luar yang sebelumnya tidak diketahui.

d. Membangun dan memelihara hubungan yang harmonis.

Sebagai makhluk sosial, salah satu kebutuhan setiap orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan baik dengan orang lain. Manusia tidak dapat hidup sendiri perlu bekerja sama dengan orang lain. Semakin banyak teman yang dapat diajak bekerja sama, maka

semakin lancarlah pelaksanaan kegiatan dalam hidup sehari-hari. Oleh karena itu setiap orang telah menggunakan banyak waktu untuk komunikasi interpersonal yang diabdikan untuk membangun dan memelihara hubungan sosial dengan orang lain.

e. Mempengaruhi sikap dan tingkah laku.

Dalam prinsip komunikasi, ketika pihak komunikan menerima pesan atau informasi, berarti komunikan telah mendapat pengaruh dari proses komunikasi. Sebab pada dasarnya komunikasi adalah sebuah fenomena dan sebuah pengalaman. Setiap pengalaman akan memberi makna terhadap situasi kehidupan manusia, termasuk memberi makna tertentu terhadap kemungkinan terjadinya perubahan sikap.

f. Mencari kesenangan sekedar menghabiskan waktu.

Ada kalanya, seseorang melakukan komunikasi interpersonal sekedar mencari kesenangan atau hiburan. Disamping itu, dapat mendatangkan kesenangan, karena hal semacam itu dapat memberikan keseimbangan yang penting dalam pikiran yang memerlukan suasana rileks, ringan, dan menghibur dari semua keseriusan berbagai kegiatan sehari-hari.

g. Menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi.

Komunikasi interpersonal dapat menghilangkan kerugian akibat salah komunikasi (*miss-communication*) dan salah interpretasi (*misinterpretation*) yang terjadi antara sumber dan penerima pesan. Mengapa? Karena dengan komunikasi interpersonal dapat dilakukan

pendekatan secara langsung, menjelaskan berbagai pesan yang rawan menimbulkan kesalahan interpretasi.

h. Memberikan bantuan (konseling).

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikolog klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan profesional mereka untuk mengarahkan kliennya. Dalam kehidupan sehari-hari, di kalangan masyarakatpun juga dapat dengan mudah diperoleh contoh yang menunjukkan fakta bahwa komunikasi interpersonal dapat dipakai sebagai pemberian bantuan (konseling) bagi orang lain yang memerlukan, tanpa disadari setiap orang ternyata sering bertindak sebagai konselor maupun konseli dalam interaksi interpersonal sehari-hari.

Dari uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa orang yang melakukan komunikasi interpersonal memiliki beberapa tujuan. Misalnya, untuk memberikan perhatian, menemukan diri sendiri, menemukan dunia luar, membangun hubungan yang harmonis, mempengaruhi sikap dan tingkah laku, mencari kesenangan, dan memberikan bantuan. Semua hal itu dapat tercapai jika melakukan komunikasi interpersonal yang efektif.

7. Komunikasi Interpersonal yang Efektif

Mengingat pentingnya komunikasi interpersonal untuk manusia, manusia dituntut untuk dapat melakukan hal ini. Agar mendapatkan kemampuan

komunikasi interpersonal yang efektif, manusia harus dapat melakukan hal ini dengan menarik. Tips untuk berkomunikasi secara menarik, yaitu¹⁸:

a. Memiliki rasa humor yang positif.

Dalam proses komunikasi interpersonal, akan menjadi terasa lebih nyaman jika semua pihak, baik komunikator maupun komunikan, merasa nyaman dan bahagia. Adanya humor-humor segar membuat situasi berlangsung lebih rileks, tidak kaku atau menegangkan dan lebih hidup humor yang dibangun tidak boleh berlebihan dan tidak boleh menyinggung soal SARAP (Suku, Agama, Ras, Antargolongan, Porno grafi). Perlu juga untuk mempertimbangkan situasinya agar tidak terkesan menyepelekan topik pembicaraan dan lawan bicara.

b. Mampu berbicara tentang banyak hal.

Proses komunikasi interpersonal akan lebih dinamis, ketika orang yang terlibat didalamnya mampu berbicara banyak hal sesuai objek yang dibicarakan. Berbicara banyak hal bukan berarti berbelit-belit atau berbicara segala hal diluar konteks, tetapi tetap mampu fokus dalam topik pembicaraan. Untuk mampu berbicara banyak hal diperlukan pengetahuan atau wawasan luas. Oleh karena itu, penting sekali untuk membaca.

c. Bicara jelas, singkat dan mudah dimengerti.

Seorang komunikator akan disenangi komunikan jika mampu berbicara

¹⁸ Johnson Alvonco, *Practical Communication Skill* (Jakarta: Elexmedia Komputindo, 2014), h. 73-75.

jelas, singkat dan mudah dimengerti. Jelas yang dimaksud adalah berbicara berdasarkan data dan fakta yang benar, bukan gosip atau sekedar opini yang memancing ketidak efektifan dalam berkomunikasi. Kata dan kalimat yang singkat akan mengurangi kesalahan menerjemahkan suatu pesan. Bahasa atau istilah yang digunakan dalam berkomunikasi dipahami oleh komunikan.

d. Sese kali berikan pujian.

Umumnya manusia suka dengan pujian karena pada dasarnya manusia mempunyai kebutuhan untuk dihargai. Pujian yang diberikan tentunya bukan sekedar basa-basi, tetapi pujian yang tulus. Bahkan, dikatakan pujian yang diberikan dengan tulus akan memberikan pengaruh yang luar biasa kepada seseorang yang mendengarkannya. Agar tidak terjebak pada basa-basi, objek yang dipuji harus jelas dan disebutkan.

e. Efektif mengucapkan tiga kata ajaib.

Kata-kata ajaib (*magic word*) yang dimaksud adalah terimakasih, tolong dan maaf. Perlu hati-hati agar tidak terjebak basa-basi atau sekedar kebiasaan. Penyampaian kata terimakasih perlu disertakan dengan objek yang jelas dan perlu didukung dengan bahasa tubuh atau ekspresi yang sesuai. Kata tolong bermakna bahwa komunikator membutuhkan bantuan dan karenanya perlu menunjukkan sikap menghargai lawan bicaranya. Kata maaf adalah kata yang sangat sulit diucapkan karena faktor ego manusia

yang tinggi yang menganggap dirinya selalu benar. Jadi, pengucapan kata maaf harus dilatih dan dibiasakan, saat pengucapan harus tulus dan ikhlas.

f. Menjadi pendengar yang baik.

Kecenderungan ingin bicara dan ingin selalu didengar, membuat orang tidak mudah untuk menjadi pendengar yang baik dalam suatu proses komunikasi interpersonal. Simaklah dengan baik kata-kata lawan bicara anda dan berikan respon positif. Melakukan komunikasi yang efektif bisa mencapai tujuan kita. Kemudian bila kita dapat menciptakan komunikasi interpersonal yang menarik tentu akan lebih mempercepat proses tersebut. Maka, komunikasi yang menarik perlu untuk dipelajari dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

C. Keterkaitan Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal

Keterkaitan antara percaya diri dan komunikasi interpersonal tampak jelas dalam kehidupan sehari-hari. Dalam kehidupan sehari-hari terdapat suatu keadaan dimana manusia melakukan komunikasi interpersonal antar sesamanya. Dengan melakukan hal ini membuat manusia memenuhi kebutuhan, merasa bahagia dan mencapai tujuannya. Mereka saling berhubungan satu sama lain dan berinteraksi. Dengan adanya interaksi itulah peserta didik mengembangkan diri dan memperoleh banyak keuntungan. Keuntungan itu diperoleh dengan cara peserta didik berperan aktif dalam proses pembelajaran. Mereka terlibat dalam proses tersebut, seperti aktif bertanya dan mengungkapkan pendapat. Peserta didik yang

memiliki kepercayaan diri akan selalu menjawab bila diberikan oleh gurunya atau selalu bertanya bila ada hal yang tidak ia mengerti. Dengan hal ini peserta didik dapat memperoleh pengetahuan dan ilmu yang ada. Disini mereka terlihat jelas terlibat dalam proses pembelajaran dengan memberikan tanggapannya. Pada kenyataannya, untuk bertanya dan menjawab pertanyaan tidak mudah untuk semua peserta didik. Terbukti dari proses pembelajaran yang ada seperti saat ini. Saat guru bertanya akan hal yang belum dimengerti atau menawarkan untuk menjawab pertanyaan, sangat sedikit peserta didik yang tunjuk tangan. Bila ditelusuri lebih jauh, alasan mereka tidak melakukan hal tersebut adalah karena tidak berani bertanya atau jawaban takut salah. Ada juga peserta didik pendiam, mereka jarang sekali berbicara bahkan cenderung untuk diam. Orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi.¹⁹ Dari pendapat tersebut semakin memperkuat kemungkinan bahwa orang yang tidak memiliki kepercayaan diri yang baik akan menghindari komunikasi dan memilih untuk diam. Mereka diam karena takut akan pandangan orang lain tentang dirinya. Mereka takut akan dipandang buruk sehingga mereka tidak percaya akan kemampuan dirinya.

“Jika rasa percaya diri telah bersemayam, sesungguhnya kita telah mempersiapkan diri dengan sebaik-baiknya. Artinya, rasa percaya diri akan

¹⁹Jallaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remadja Karya, 2005), h. 78

menggiring kita untuk selalu berfikir positif dalam menerima hasil interaksi yang kita lakukan”.²⁰

Dengan demikian, peserta didik yang memiliki percaya diri akan lebih positif menanggapi segala sesuatu hal dari hasil komunikasi secara positif. Dan dalam bergaul dengan teman sebayanya pun ia akan lebih berhasil. Begitu kontak mata terjadi, suatu bentuk komunikasi akan berlangsung.²¹ Tanpa adanya rasa percaya diri kita akan menghalangi diri sendiri untuk mendapat kencan, tertawa, dan kebahagiaan.²²

Hal itu berarti jika kita melakukan kontak mata dengan seseorang, berarti kita sudah melakukan komunikasi interpersonal. Berani menatap mata lawan bicara juga merupakan salah satu ciri kepercayaan diri. Sementara itu jika kita melakukan komunikasi interpersonal tentu akan ada hasilnya. Seperti tertawa, meningkatkan hubungan interpersonal dan mendapatkan kebahagiaan. Ini jelas memperkuat kemungkinan ada hubungan antara percaya diri dengan komunikasi interpersonal. Selain itu sebagian orang dapat bercakap-cakap dengan orang lain atau komunikasi interpersonal pada saat mereka percaya diri dan nyaman.²³

²⁰ Sumartono, *Komunikasi Kasih Sayang* (Jakarta: PT Elexmedia Komputindo, 2004), h. 78.

²¹ Aaron Lumpkin, *You Can Be Positive, Confident and Courage* (Jakarta: Erlangga, 2004), h. 90.

²² *Ibid.*

²³ Don Gabor, *Bagaimana Memulai Percakapan dan Menjalin Persahabatan* (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 105.

D. Penelitian Yang Relevan

1. Irma Tri Puspitaningsih. Hubungan Rasa Percaya Diri Dan Komunikasi Interpersoanl Dengan Aktualisasi Diri Siswa Kelas X SMK Negeri 1 Baureno Bojonegoro Kesimpulan penelitian ini adalah Ada hubungan yang signifikan antara rasa Percaya Diri dengan Aktualisasi Diri yaitu dengan melihat uji korelasi ganda yang menunjukkan bahwa diperoleh koefisien-koefisien korelasi r tabel ($5\% = 0,176$) $\leq (r \text{ empirik } 0,662) \geq r$ tabel ($1\% = 0,230$) maka dapat disimpulkan bahwa r empirik sebesar 0,662 adalah lebih besar dari r teoritik baik pada taraf signifikan 5% maupun 1%.
2. Dinar Permadi Purnomo, Harmiyanto. Hubungan antara keterampilan komunikasi interpersonal dan kepercayaan diri siswa kesimpulan penelitian ini adalah sebagian besar siswa kelas X SMAN Negeri 1 Garum Kabupaten Blitar memiliki keterampilan komunikasi interpersonal. Sebagian besar siswa kelas X SMAN Negeri 1 Garum Kabupaten Blitar memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Terdapat hubungan yang signifikan antara keterampilan komunikasi interpersonal dengan kepercayaan diri siswa kelas X SMAN Negeri 1 Garum Kabupaten Blitar. Jurnal Kajian Bimbingan dan Konseling Vol 1, No. 2, 2016, hlm. 55—59
3. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Khasanah dan Diah Nuraeni. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dengan Kecemasan Komunikasi Interpersonal Pada Siswa Kelas VII DI SMP Negeri 15 Yogyakarta Tahun Ajaran 2013/2014 kesimpulan penelitian ini adalah ada hubungan negatif antara

kepercayaan diri dengan kecemasan komunikasi interpersonal pada siswa kelas VII dan VIII SLTPN 1 Lumbang pasuruan didapatkan hasil $r_{xy} = -0,238$ dan $p = 0,030$. Hal ini menunjukkan adanya hubungan negatif antara kepercayaan diri dengan kecemasan komunikasi interpersonal.

Berdasarkan penelitian relevan yang pernah dilakukan oleh penulis di atas, dapat disimpulkan bahwa ada Hubungan Antara Percaya diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

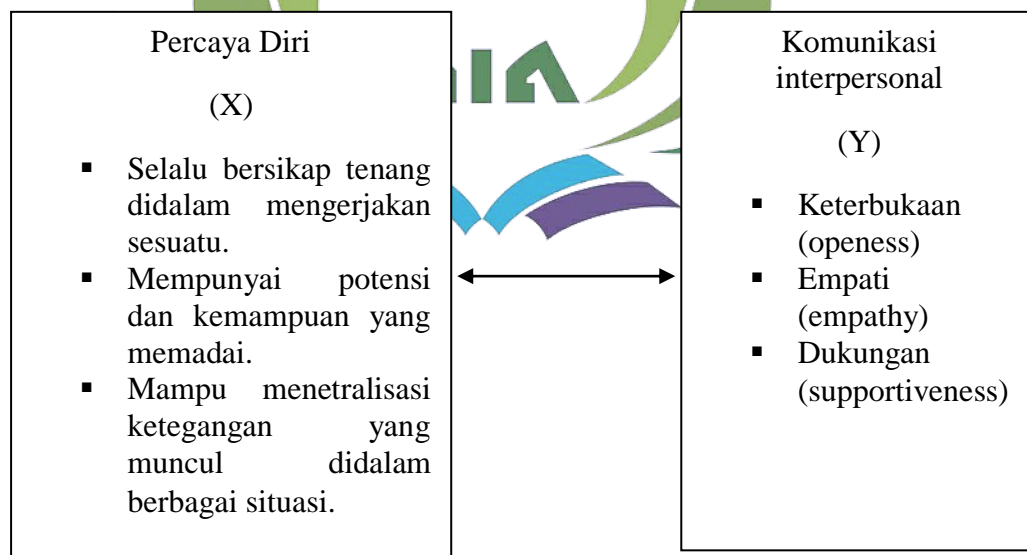
E. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir atau paradigma adalah pandangan dunia atau *worldview* dari peneliti untuk memahami asumsi-asumsi metodologis sebuah study secara ontologism, epistemologis dan aksiologis.²⁴ Kerangka pemikiran merupakan suatu konsep yang berisikan hubungan kasual hipotesis antara variabel bebas dengan variabel terikat dalam rangka memberi jawaban sementara dalam masalah yang sedang diteliti berdasarkan pendapat di atas, dapat penulis simpulkan bahwa yang dimaksud kerangka pemikiran adalah konsep pola pemikiran, apakah terdapat dari kedua variabel untuk memberikan jawaban sementara dalam permasalahan yang ada.

²⁴Rochiati Wiriadmadja. Strategi Penelitian Tindak Kelas Untuk Meningkatkan Kinerja Guru dan Dosen. (Bandung. 2008), h. 85 dalam Isnawati, penerapan STAD dalam upaya meningkatkan hasil belajar, IAIN. 2007. h. 34.

Model pembelajaran yang di butuhkan saat ini adalah model pembelajaran yang memungkinkan peserta didik untuk dapat mengkontruksi pengetahuannya sendiri sehingga lebih memahami konsep-konsep, dan dapat mengkomunikasikan ide-ide yang dimilikinya baik secara lisan maupun tulisan. Selain itu, model pembelajaran yang telah di terapkan harus sesuai dengan materi yang akan diajarkan, mudah digunakan, sehingga proses belajar mengajar tidak monoton sehingga proses blajar mengajar berjalan dengan efektif.

Kerangka berpikir (paradigma pemikiran) dalam penelitian ini dapat di lihat pada gambar berikut ini, yaitu:



Tabel 2.1
Kerangka Berpikir Penelitian

D. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul.²⁵ S. Nasution memberikan pengertian bahwa tiap pernyataan tentang suatu hal yang belum terbukti disebut hipotesis.²⁶ Dari pengertian tersebut maka hipotesis merupakan suatu pernyataan-pernyataan atau dugaan yang bersifat sementara dan harus dibuktikan kebenarannya secara empiris dan juga hipotesis merupakan jawaban dari permasalahan yang diajukan.

Berdasarkan kerangka berpikir di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

a. Hipotesis Penelitian

Terdapat hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

b. Hipotesis Statistik

Hipotesis statistik dalam penelitian ini adalah:

Ha : Ada hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

H0 : Tidak ada hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

²⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 110.

²⁶ S. Nasution, *Teknologi Pendidikan* (Bandung: Jemmars, 1982), h. 49.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis korelasional. Penelitian korelasional adalah untuk mengidentifikasi hubungan prediktif dengan menggunakan teknik korelasi atau teknik statistik. Penelitian korelasi berimplikasi untuk pengambilan keputusan. Penelitian korelasional adalah penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih. Variabel dalam penelitian ini adalah hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal. Sehingga penelitian ini bertujuan untuk mengetahui adanya hubungan antara percaya diri dengan kemampuan komunikasi interpersonal.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian.¹ Jadi yang dimaksud populasi adalah individu yang memiliki sifat yang sama

¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Sebuah Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 30.

walaupun presentase kesamaan itu sedikit, atau dengan kata lain seluruh individu yang akan dijadikan sebagai obyek penelitian.

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.² Sedangkan menurut Arikunto “populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian.”³ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung Tahun Ajaran 2017/2018 berjumlah 36 peserta didik yang terdiri dari 1 Kelas.

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang akan diteliti dengan menggunakan cara-cara tertentu.⁴ Jika populasi penelitian kurang dari 100 jadi, peneliti menggunakan total sampling sebagai teknik pengambilan sampelnya.⁵ Total sampling berarti menjadikan seluruh anggota populasi sebagai sampel penelitian. Maka dalam penelitian ini, seluruh peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung yang berjumlah 36 peserta didik adalah peserta didik penelitian.

² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 117

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Sebuah Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 173.

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*, h. 131.

C. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁶ Variabel penelitian ada dua macam yaitu variabel independent (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat). Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat. Sedangkan variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Pada penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu variabel independent (variabel bebas) dan variabel dependen (variabel terikat). Variabel pada penelitian ini adalah sebagai berikut ⁷:

1. Variabel *Independent* (variabel bebas) yaitu percaya diri yang dilambangkan dengan (X).
2. Variabel *Dependent* (variabel terikat) yaitu kemampuan komunikasi interpersonal yang dilambangkan dengan (Y).

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 38.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 39.

D. Definisi konseptual dan operasional variabel

1. Definisi konseptual variabel

a. Percaya diri

Percaya diri adalah mengetahui dan percaya akan kemampuan diri sendiri, kemudian dapat memanfaatkannya secara benar dan tidak putus asa bila ada sesuatu yang tidak tercapai, melainkan akan berusaha kembali untuk mendapatkan hal tersebut.

b. Komunikasi interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berbentuk tatap muka, interaksi orang ke orang, dua arah, verbal dan non verbal saling berbagi informasi dan perasaan antara individu dengan individu atau antar individu di dalam kelompok kecil.

2. Definisi Operasional Variabel

a. Percaya Diri

Percaya diri adalah modal dasar untuk mengembangkan dalam aktualisasi (eksplorasi segala kemampuan dalam diri). Dengan percaya diri seseorang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri.

b. Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung secara tatap muka (komunikasi diadik) sifat

komunikasi ini secara sponta dan informal, saling menerima feedback secara maksimal dan partisipan berperan fleksibel.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Interview/Wawancara

Metode interview ini akan dipergunakan untuk memperoleh data tentang profil MTs Al-Hikmah Bandar Lampung dan hal-hal berkaitan dengan percaya diri peserta didik kelas VII di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

2. Metode Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data mengenai subjek penelitian. Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, dan sebagainya.⁸ Pada penelitian ini data yang dimaksud yaitu deskripsi karakteristik peserta didik dan data-data lain yang ada hubungannya dengan penelitian yaitu tentang gambaran umum kemampuan komunikasi interpersonal di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

3. Angket / Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis

⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Sebuah Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 274.

kepada responden untuk dijawabnya.⁹ Penelitian ini menggunakan teknik kuesioner dengan harapan responden akan dapat langsung menuangkan jawaban sesuai dengan keadaan yang sebenarnya memudahkan responden dalam menjawab item-item kuesioner maka dalam penelitian ini digunakan kuesioner tipe pilihan dengan empat alternative jawaban. Responden tinggal memilih jawaban yang sesuai dengan pendapat atau keyakinannya sendiri. Kuesioner dibuat oleh peneliti dan diuji coba kepada siswa lalu dilakukan analisis untuk mendapatkan tingkat hasil belajar siswa. Penelitian ini alat yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang hasil belajar adalah angket atau kuesioner tertutup. Kuesioner tertutup merupakan jenis kuesioner yang sudah disediakan jawabannya sehingga responden tinggal memilih.¹⁰

F. Uji Persyaratan Instrumen

Untuk mendapat data yang lengkap, maka alat instrumen harus memenuhi persyaratan yang baik. Instrumen yang baik dalam suatu penelitian harus memenuhi dua syarat valid dan reliable.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 142.

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Sebuah Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 194.

1. Uji Validitas Angket

Instrumen penelitian yang akan diuji coba harus menunjukkan kesesuaiannya pada aspek yang ingin diuji. Uji validitas instrument digunakan untuk mengetahui apakah alat ukur yang digunakan dalam mendapatkan data valid atau tidak. Valid berarti instrument tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.¹¹ Sebelum digunakan untuk penelitian, terlebih dahulu instrument angket dikonsultasikan dengan ahli (*judgment*) dosen ahli Citra Abriani Maharani, M. Pd., kemudian dosen ahli memperbaiki EYD dan kalimat. Setelah selesai selanjutnya butir instrument angket yang tersebut dicobakan pada populasi diluar penelitian. Setelah uji coba selesai selanjutnya dilakukan tabulasi data. Pengujian validitas angket menggunakan korelasi *Product Moment*, dengan rumus sebagai berikut¹²:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{\sum N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

r_{xy} : Koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y

N : Jumlah sampel

X : Skor butir soal

Y : Skor total

$\sum X$: Jumlah skor variabel X

$\sum Y$: Jumlah skor variabel Y

$\sum X^2$: Jumlah kuadrats korvariabel

$\sum Y^2$: Jumlah kuadrat skor variabel Y

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 173.

¹² Suharsimi Arikunto, *Penelitian Tindak Kelas* (Jakarta: Bumi Aksara 2010), h. 317

Kriteria pengujian apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $\alpha = 0,05$ maka alat ukur tersebut dinyatakan valid, dan sebaliknya apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka alat ukur tersebut adalah tidak valid.

Tabel 3.1
Kriteria percaya diri

Interval	Kriteria	Deskripsi
65-80	Sangat Tinggi	Peserta didik dengan kategori sangat tinggi ditandai dengan; (a) individu mampu bersikap tenang pada saat disuruh maju di depan kelas (b) mampu mengeluarkan pendapat saat diadakan diskusi (c) mampu berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain (d) memiliki kemampuan bersosialisasi.
50-65	Tinggi	Peserta didik dengan kategori tinggi ditandai dengan; (a) mampu mengambil sikap dan tidak takut salah (b) tidak bertumpu pada orang lain (c) mampu mengakui kesalahan.
35-50	Rendah	Peserta didik dengan kategori rendah ditandai dengan; (a) mudah frustrasi atau menyerah (b) malu untuk mengeluarkan pendapat (c) berusaha keras untuk menutupi kesalahan dan berharap dapat mengatasi masalah sebelum orang

		lain menyadarinya.
20-35	Sangat Rendah	Peserta didik dengan kategori sangat rendah ditandai dengan; (a) selalu merasa takut gagal (b) terlalu sensitif (c) mudah cema (d) gugup (e) mudah putus asa (f) cenderung bergantung pada orang lain (g) sering bereaksi negative dalam menghadapi masalah (h) sering menyendiri.

2. Uji realibilitas angket

Reabilitas merupakan alat untuk mengukur sejauh mana alat ukur yang digunakan dapat dipercaya, dalam penelitian ini menggunakan rumus *alpha ronbach*, dengan rumus:

$$r_{11} = \left[\frac{n}{(n-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Keterangan:

r_{11} = Reliabilitas instrumen

$\sum \sigma_i^2$ = Skor tiap-tiap item

N = Banyaknya butir soal

σ_t^2 = Varians total

Kriteria uji reliabilitas dengan rumus alpha adalah apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka

alat ukur tersebut reliabel dan juga sebaliknya, jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka alat

ukur tidak reliabel.¹³ Jika instrumen itu valid, maka dilihat kriteria penafsiran mengenai indeks r_{11} sebagai berikut :

Tabel 3.2 Interpretasi Reliabilitas Angket

Besarnya nilai	Kriteria
0,00-0,35	Sangat rendah
0,35-0,50	Rendah
0,50-0,65	Tinggi
0,65-0,80	Sangat tinggi

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu langkah dalam penelitian. Data yang sudah diperoleh dari responden dianalisis untuk menguji hipotesis yang diajukan peneliti. Dalam penelitian ini, yang berperan sebagai alat analisis data penelitian adalah statistik. Statistik merupakan cara-cara ilmiah yang dipersiapkan untuk mengumpulkan, mengajukan dan menganalisis data yang berwujud angka. Data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah data variabel bebas (percaya diri) dan data variabel terikat (komunikasi interpersonal). Sehingga dengan menggunakan statistik sebagai alat bantu dapat diketahui hubungan antara Percaya Diri (X) dengan Komunikasi Interpersonal (Y). Data-data tersebut akan dianalisis oleh peneliti. Adapun rumus statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah rumus korelasi dikarenakan data-

¹³Suharsimi Arikunto, *Penelitian Tindak Kelas* (Jakarta: Bumi Aksara 2008), h. 109.

data yang disimpulkan adalah data kuantitatif yang didapat dari angket dan nilai siswa yang didapat dari angket dan nilai hasil belajar, dengan rumus *product moment*¹⁴:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{\sum N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

r_{xy} : Koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y

N : Jumlah sampel

X : Skor butir soal

Y : Skor total

$\sum X$: Jumlah skor variabel X

$\sum Y$: Jumlah skor variabel Y

$\sum X^2$: Jumlah kuadrats korvariabel

$\sum Y^2$: Jumlah kuadrat skor variabel Y

H. Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hipotesis yang telah dikemukakan maka bentuk pengujian hipotesis yang di uji dalam penelitian ini dapat di rumuskan sebagai berikut:

Ha: Ada hubungan yang positif dan signifikan antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal pada Peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 317.

Ho: Tidak ada hubungan yang positif dan signifikan antara Percaya Diri dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal pada Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

Kriteria pengujian.

Kriteria pengujian Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan diterima. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ H_0 diterima dan H_a ditolak dengan menggunakan taraf uji signifikansi 5%.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2017/2018 pada tanggal 19 April sampai dengan 24 April 2018 yang dengan jadwal yang telah di izinkan oleh pihak sekolah dan subjek penelitian. Hasil penelitian diperoleh melalui angket mengenai percaya diri dan komunikasi interpersonal. Hasil tersebut digunakan untuk menganalisis korelasi atau hubungan antara percaya diri dan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung.

1. Gambaran Percaya diri dan Komunikasi Interpersonal

Setelah peneliti memberikan angket percaya diri terhadap peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung sebanyak 36 Peserta didik didapatkan gambaran percaya diri yang selanjutnya dibagi menjadi 3 bagian kategori. Dalam pengkategorian ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

NT-NR

$i = \frac{\text{---}}{\text{---}}$

K

Keterangan :

i : interval

NT : nilai tertinggi

NR : nilai terendah

K : jumlah kategori

$$i = \frac{NT - NR}{K} = \frac{(20 \times 5) - (20 \times 1)}{3} = \frac{100 - 20}{3} = \frac{80}{3} = 26,6 = 27$$

Tabel 4.1. Kriteria Percaya diri

Interval	Kriteria
76-100	Tinggi
48 – 75	Sedang
20 – 47	Rendah

Berdasarkan interval tersebut data yang diperoleh sebagai berikut

Tabel 4.2 Gambaran Percaya Diri Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung

Interval	Kriteria	Frekuensi	
		F	%
76-100	Tinggi	11	29,7%
48 – 75	Sedang	18	50%
20 – 47	Rendah	7	20,3%
Jumlah		36	100%

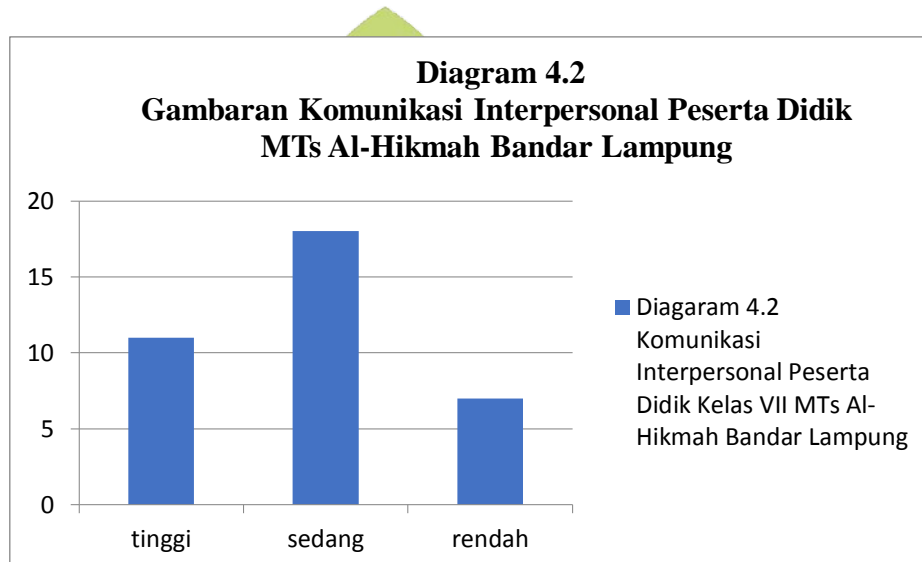
Dari tabel 4.2 diatas didapat peserta didik yang memiliki percaya diri tinggi sebanyak 29,7% dari jumlah peserta didik kelas VII atau sebanyak 11 peserta didik, untuk peserta didik yang memiliki percaya diri dalam kategori sedang sebanyak 50% atau sebagian dari jumlah kelas VII yakni sebanyak 18 Peserta didik, Peserta didik yang, sedangkan untuk peserta didik yang memiliki kategori rendah sebanyak 20,3% atau sebanyak 7 peserta didik. Dari semua kategori tersebut dapat digambarkan kedalam diagram sebagai berikut.



Tabel 4.3 Gambaran Komunikasi Interpersonal Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung

Interval	Kriteria	Frekuensi	
		F	%
76-100	Tinggi	11	29,7%
48 - 75	sedang	18	50%
20 - 47	rendah	7	20,3%
Jumlah		36	100%

Berdasarkan tabel 4.3 tentang keadaan komunikasi interpersonal peserta didik kelas vii MTs A-Hikmah Bandar Lampung terdapat 11 Peserta didik atau 29,7% peserta didik yang memiliki komunikasi interpersonal dalam kategori tinggi, 18 peserta didik atau 50% yang memiliki komunikasi interpersonal dalam kategori sedang dan 7 peserta didik atau 20,3% yang memiliki komunikasi interpersonal yang rendah. Sehingga dapat dilihat dalam diagram sebagai berikut:



2. Uji Normalitas dan Homogenitas

Uji ini dilakukan untuk memperoleh informasi quisoner yang disebarkan berdistribusi normal atau tidak, oleh karena itu dilakukan uji normalitas dengan metode non parametrik.

Untuk uji homogenitas dilakukan untuk mendapatkan informasi kedua quisoner yang dibagikan mempunyai ciri khas atau karakter yang sama atau tidak. Berikut hasil uji normalitas dan uji homogenitas kedua quisoner tersebut:

Tabel 4.4
Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
percaya diri	,131	36	,123	,942	36	,059
komunikasi interpersonal	,136	36	,090	,936	36	,039

a. Lilliefors Significance Correction

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, diperoleh informasi nilai signifikan angket percaya diri sebesar 0.123 hal ini menunjukan angket atau quisoner yang disebarkan berdistribusi normal karena nilai signifikan lebih besar dari 0.05 sebagai acuan dasar pengambilan keputusan. Hal ini juga berlaku untuk angket komunikasi interpersonal yang memiliki nilai signifikan 0.90 dimana angket tersebut berdistribusi normal.

Tabel 4.5 Hasil Uji Homogenitas
Test of Homogeneity of Variances

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,007	1	68	,932

Tabel diatas menunjukan nilai signifikan $> 0,05$ dimana nilai signifikannya 0,932 maka data yang diperoleh bersifat homogen. Dasar dari pengambilan keputusan tersebut sebagai berikut:

- a. Apabila nilai (sig) $< 0,05$ maka data tidak homogen
- b. Apabila nilai (sig) $> 0,05$ maka data homogen

Tabel 4.6 Hasil Uji Korelasi

Correlations			
		percaya diri	komunikasi interpersonal
percaya diri	Pearson Correlation	1	,993**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	36	36
komunikasi interpersonal	Pearson Correlation	,993**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	36	36

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan uji korelasi diatas diperoleh nilai sig.(2-tailed) sebesar 0,000 maka terdapat hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan Komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung, hal ini menunjukan bahwa Hipotesis yang peneliti ajukan diterima dimana H_a sebagai Hipotesis pertama diterima dan H_o sebagai Hipotesis kedua ditolak.

B. Pembahasan

1. Percaya Diri Peserta Didik Kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2017/2018

Berdasarkan informasi tabel 4.1 tentang keadaan percaya diri peserta didik MTs Al-Hikmah Bandar Lampung, terdapat peserta didik yang memiliki percaya diri tinggi sebanyak 29,7% dari jumlah peserta didik kelas VII atau sebanyak 11 peserta didik, untuk peserta didik yang memiliki percaya diri dalam kategori sedang sebanyak 50% atau sebagian dari jumlah kelas VII yakni sebanyak 18 Peserta didik, Peserta didik yang, sedangkan untuk peserta didik yang memiliki kategori rendah sebanyak 20,3% atau sebanyak 7 peserta didik. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa percaya diri peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah berada dalam katogeri atau kriteria sedang sebanyak 50% atau sebanyak 18 peserta didik.

Percaya diri adalah modal dasar untuk pengembangan dalam aktualisasi (eksplorasi segala kemampuan dalam diri). Dengan percaya diri seseorang akan mampu mengenal dan memahami diri sendiri. Sementara itu, kurang percaya diri dapat menghambat pengembangan potensi diri.¹ Percaya diri hal yang berperan penting dalam kehidupan manusia. Hal ini sangat berguna dalam kehidupan sehari-hari. Seperti di rumah, disekolah, di

¹Ishwidharmanjaya, Derry. 2014. *Satu Hari Menjadi Lebih Percaya Diri*. Jakarta: PT Elexmedia Komputindo, hal 21

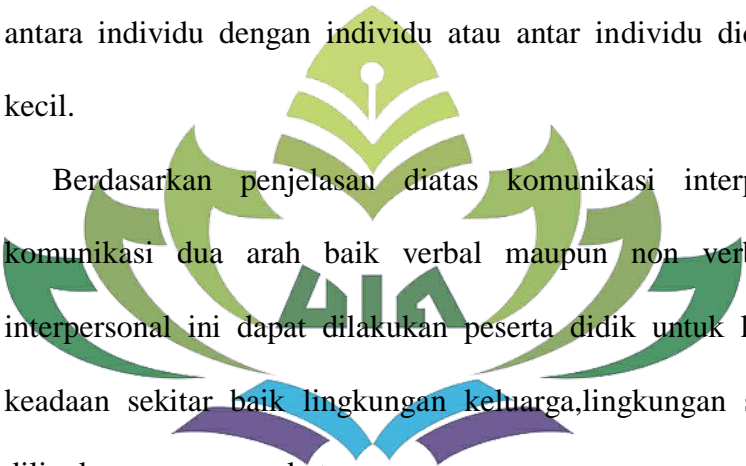
kantor, dan dimasyarakat pun percaya diri diperlukan, Manusia dapat mencapai tujuan nya jika memiliki percaya diri yang baik.

Percaya diri dibentuk berdasarkan Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan kuat untuk bisa berbuat sehalal sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya, Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya. Oleh karena itu dengan pemahaman yang baik akan diri sendiri peserta didik dapat mencapai tujuan yang ia harapkan baik tujuan dirumahnya, lingkungan masyarakat, sekolah maupun kelak saat mereka sudah terjun didunia kerja.

2. Kemampuan Komunikasi Interpersonal Peserta Didik Kelas VII di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung

Berdasarkan informasi tabel 4.2 tentang keadaan percaya diri peserta didik MTs Al-Hikmah Bandar Lampung, kemampuan komunikasi interpersonal peserta didik MTs Al-Hikmah Bandar Lampung, terdapat 11 Peserta didik atau 29,7% peserta didik yang memiliki komunikasi interpersonal dalam kategori tinggi, 18peserta didik atau 50% yang memiliki komunikasi interpersonal dalam kategori sedang dan 7 peserta didik atau 20,3% yang memiliki komunikasi interpersonal yang rendah.

Berkomunikasi adalah keharusan untuk setiap individu. Individu membutuhkan dan senantiasa berusaha serta menjalin komunikasi dengan sesamanya. Selain itu ada sejumlah kebutuhan di dalam diri manusia yang hanya dapat didapatkan lewat komunikasi dengan sesamanya atau yang biasa disebut dengan komunikasi interpersonal. Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berbentuk tatap muka, interaksi orang ke orang, dua arah, verbal dan non verbal saling berbagi informasi dan perasaan antara individu dengan individu atau antar individu didalam kelompok kecil.



Berdasarkan penjelasan diatas komunikasi interpersonal adalah komunikasi dua arah baik verbal maupun non verbal, komunikasi interpersonal ini dapat dilakukan peserta didik untuk lebih memahami keadaan sekitar baik lingkungan keluarga, lingkungan sekolah maupun dilingkungan masyarakat.

3. Hubungan Antara Percaya Diri Dengan Kemampuan Komunikasi Interpersonal Pada Peserta Didik Kelas VII di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung

Berdasarkan uji korelasi diatas diperoleh nilai sig.(2-tailed) sebesar 0,000 maka terdapat hubungan yang signifikan antara percaya diri dengan kemampuan Komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung ditunjukkan pada tabel 4.6 Hasil Uji Korelasi.

Keterkaitan antara percaya diri dan komunikasi interpersonal tampak jelas dalam kehidupan sehari-hari. Dalam kehidupan sehari-hari terdapat suatu keadaan dimana manusia melakukan komunikasi interpersonal antar sesamanya. Dengan melakukan hal ini membuat manusia memenuhi kebutuhan, merasa bahagia dan mencapai tujuannya. Mereka saling berhubungan satu sama lain dan berinteraksi. Dengan adanya interaksi itulah peserta didik mengembangkan diri dan memperoleh banyak keuntungan. Keuntungan itu diperoleh dengan cara peserta didik berperan aktif dalam proses pembelajaran. Mereka terlibat dalam proses tersebut, seperti aktif bertanya dan mengungkapkan pendapat. Peserta didik yang memiliki kepercayaan diri akan selalu menjawab bila diberikan oleh gurunya atau selalu bertanya bila ada hal yang tidak ia mengerti. Dengan hal ini peserta didik dapat memperoleh pengetahuan dan ilmu yang ada. Disini mereka terlihat jelas terlibat dalam proses pembelajaran dengan memberikan tanggapannya. Pada kenyataannya, untuk bertanya dan menjawab pertanyaan tidak mudah untuk semua peserta didik. Terbukti dari proses pembelajaran yang ada seperti saat ini. Saat guru bertanya akan hal yang belum dimengerti atau menawarkan untuk menjawab pertanyaan, sangat sedikit peserta didik yang tunjuk tangan. Bila ditelusuri lebih jauh, alasan mereka tidak melakukan hal tersebut adalah karena tidak berani bertanya atau jawaban takut salah. Ada juga peserta didik pendiam, mereka jarang sekali berbicara bahkan cenderung untuk diam. Orang

yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi.² Dari pendapat tersebut semakin memperkuat bahwa orang yang tidak memiliki kepercayaan diri yang baik akan menghindari komunikasi dan memilih untuk diam. Mereka diam karena takut akan pandangan orang lain tentang dirinya. Mereka takut akan dipandang buruk sehingga mereka tidak percaya akan kemampuan dirinya.

“Jika rasa percaya diri telah bersemayam, sesungguhnya kita telah mempersiapkan diri dengan sebaik-baiknya. Artinya, rasa percaya diri akan menggiring kita untuk selalu berfikir positif dalam menerima hasil interaksi yang kita lakukan”.³

Dengan demikian, peserta didik yang memiliki percaya diri akan lebih positif menanggapi segala sesuatu hal dari hasil komunikasi secara positif.

Dan dalam bergaul dengan teman sebayanya pun ia akan lebih berhasil. Begitu kontak mata terjadi, suatu bentuk komunikasi akan berlangsung.⁴

Tanpa adanya rasa percaya diri kita akan menghalangi diri sendiri untuk mendapat kencan, tertawa, dan kebahagiaan.⁵

Hal itu berarti jika kita melakukan kontak mata dengan seseorang, berarti kita sudah melakukan komunikasi interpersonal. Berani menatap mata lawan bicara juga merupakan salah satu ciri kepercayaan diri. Sementara

² Jallaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remadja Karya, 2005), h. 78

³ Sumartono, *Komunikasi Kasih Sayang* (Jakarta: PT Elexmedia Komputindo, 2004), h. 78.

⁴ Aaron Lumpkin, *You Can Be Positive, Confident and Courage* (Jakarta: Erlangga, 2004), h. 90.

⁵ *Ibid.*

itu jika kita melakukan komunikasi interpersonal tentu akan ada hasilnya. Seperti tertawa, meningkatkan hubungan interpersonal dan mendapatkan kebahagiaan. Ini jelas memperkuat ada hubungan antara percaya diri dengan komunikasi interpersonal . Selain itu sebagian orang dapat bercakap-cakap dengan orang lain atau komunikasi interpersonal pada saat mereka percaya diri dan nyaman.⁶



⁶ Don Gabor, *Bagaimana Memulai Percakapan dan Menjalin Persahabatan* (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 105.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat hubungan yang signifikan antara percaya diri peserta didik dengan komunikasi interpersonal pada peserta didik kelas VII MTs Al-Hikmah Bandar Lampung. Apabila percaya diri peserta didik tinggi akan sangat berpengaruh dalam komunikasi interpersonal peserta didik, dengan kata lain peserta didik yang mempunyai percaya diri tinggi akan juga berbanding lurus dengan komunikasi interpersonal peserta didik.
2. Percaya diri peserta didik kelas VII kategori sedang dan komunikasi interpersonal dalam keadaan baik hal ini dibuktikan dari hasil penelitian dimana dari masing-masing tersebut didapatkan 29,7% atau 11 peserta didik dalam kategori tinggi, 50% atau sebanyak 18 peserta didik dalam kategori sedang dan 20,3% atau 7 peserta didik dalam kategori rendah baik dalam hal percaya diri maupun dalam komunikasi interpersonal.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian peneliti memberikan saran:

1. Pada peserta didik, penulis menyarankan selalu melatih percaya diri agar mempunyai kemampuan komunikasi interpersonal yang baik.
2. Kepada guru bimbingan dan konseling, hendaknya mengadakan kegiatan layanan bimbingan konseling yang berkaitan dengan pembentukan komunikasi agar peserta didik dapat melatih dan mengembangkan percaya diri peserta didik.
3. Kepada kepala sekolah agar selalu memperhatikan pengembangan layanan bimbingan dan konseling, supaya layanan bimbingan konseling dapat menjadi ujung tombak pengembangan peserta didik.
4. Bagi peneliti lain yang menggunakan metode lain untuk meningkatkan percaya diri peserta didik agar peserta didik mempunyai kemampuan komunikasi interpersonal yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Mohammad. Asrori, Mohammad. *Psikologi Remaja Perkembangan Peserta Didik*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2012.
- Alvonco, Johnson. *Practical Communication Skill*. Jakarta: Elexmedia Komputindo. 2014.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006
- , *PenelitianTindak Kelas*. Jakarta: Bumi Aksara. 2008.
- , *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2010.
- Budyatna, Muhammad. Ganiem, Leila Mona. *Teori Komunikasi Antar Pribadi*. Jakarta: Prenada Media Grup. 2012.
- Gabor, Don. *Bagaimana Memulai Percakapan dan Menjalani Persahabatan*. Jakarta: Erangga. 2008.
- Hakim, Thursan. *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta: Puspa Swara. 2002.
- Ishwidharmanjaya, Derry. *Satu Hari Menjadi Lebih Percaya Diri*. Jakarta: PT Elexmedia Komputindo. 2014.
- Lumpkin, Aaron. *You Can be Positive, Confident and Courage*. Jakarta: Erlangga. 2004.
- Rakhmat, Jallaluddin. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2012.
- Rakhmat, Jallaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remadja Karya. 2005.
- Rochiati Wiriadmadja. *Strategi penelitian tindak kelas untuk meningkatkan kinerja guru dandosen*. Bandung. 2008, dalam isnawati, penerapan STAD dalam upaya meningkatkan hasil belajar, IAIN .2007.
- Sugioyono. *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet. 2011.

- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- , *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- , *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&*. Bandung: Alfabeta. 2015.
- Sumartono. *Kecerdasan Komunikasi Rahasia Hidup Sukses*. Jakarta: Gramedia. 2003.
- , *Komunikasi Kasih Sayang*. Jakarta: PT Elexmedia Komputindo. 2004.
- Suranto. *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2011.
- Surya, Hendra. *Percaya Diri Itu Penting*. Jakarta: PT Elexmedia Komputindo. 2007.
- S. Nasution. *Teknologi Pendidikan*. Bandung: Jemmars. 1982.





Kisi-Kisi Pengembangan Instrumen Penelitian

NO	Variable	Indikator percaya diri	No. Item		Jumlah
			+	-	
1	Percaya diri	1. Selalu bersikap tenang dalam mengerjakan sesuatu.	1,2	3	3
		2. Mampu menetralisasi ketegangan yang muncul didalam berbagai situasi .	4,5	6	3
		3. Mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi diberbagai situasi.	7	8,9	3
		4. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilan.	10	11,12	3
		5. Memiliki kecerdasan yang cukup.	13	14	2
		6. Memiliki keahlian atau ketrampilan lain yang menunjang kehidupannya.	15	16	2

		7. Memiliki kemampuan bersosialisasi.	17	18	2
		8. Selalu bersikap positif dalam menghadapi berbagai masalah.	19	20	2



SURAT PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Evi Zuhara, S. Pd

Alamat : Bandar Lampung

Dengan ini menyatakan bahwa angket yang disusun untuk penelitian ini telah saya teliti dan telah teruji validitas dan reliabilitasnya, dalam rangka penyelesaian tugas akhir skripsi yang berjudul:

“EFEKTIVITAS TEKNIK SOSIODRAMA UNTUK MENINGKATKAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL SISWA “

Lembar angket tersebut diadopsi oleh:

Nama : Azizah Chai Carrina

NPM : 1311080046

Telah disetujui dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian penyelesaian tugas akhir skripsi.

Demikian surat persetujuan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat saya,

Bandar Lampung, 21 Febuari 2018

Evi Zuhara, S. Pd

SURAT PERSETUJUAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mieke Kharolina, S. Pd

Alamat : Bandar Lampung

Dengan ini menyatakan bahwa angket yang disusun untuk penelitian ini telah saya teliti dan telah teruji validitas dan reliabilitasnya, dalam rangka penyelesaian tugas akhir skripsi yang berjudul:

“HUBUNGAN ANTARA KECERDASAN EMOSI DENGAN PERCAYA DIRI PADA PESERTA DIDIK “

Lembar angket tersebut diadopsi oleh:

Nama : Azizah Chai Carrina

NPM : 1311080046

Telah disetujui dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian penyelesaian tugas akhir skripsi.

Demikian surat persetujuan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat saya,

Bandar Lampung, 21 Febuari 2018

Mieke Kharolina, S. Pd

**ANGKET PENELITIAN PERCAYA DIRI PADA SISWA KELAS VII MTs
AL HIKMAH BANDAR LAMPUNG
TAHUN AJARAN 2017/2018**

NAMA :
KELAS :

Petunjuk Pengisian

1. Tulislah nama (identitas) pada kolom yang telah disediakan.
2. Bacalah setiap pertanyaan dengan cermat dan teliti sebelum menjawab, kemudian berikan tanda ceklist (√) pada kolom jawaban yang paling sesuai dengan kondisi yang anda alami.
3. Hasil jawaban anda tidak akan berpengaruh terhadap nilai rapot anda.
4. Sebelum diserahkan, periksa kembali apakah pertanyaan (pernyataan) tersebut telah diisi dengan benar dan dijawab seluruhnya.

Petunjuk Khusus (Keterangan Alternatif Jawaban) :

Tuliskan pendapat anda terhadap setiap pernyataan dengan cara memberikan tanda ceklist (√) pada salah satu kolom jawaban di bawah ini.

Selalu (SL) : 5 Kadang-kadang (KD) : 3 Tidak Pernah (TP) : 1
Sering (SR) : 4 Jarang (J) : 2

No.	ITEM	SL	SR	KD	J	TP
1.	Saya tidak mudah cemas dalam melakukan apapun.					
2.	Saya mudah gelisah bila hendak melakukan sesuatu.					
3.	Saya tidak mudah tergantung pada teman.					
4.	Saya sangat bergantung pada bantuan atau pertolongan teman.					
5.	Saya sangat tahu letak kelebihan dan kekurangan saya.					
6.	Saya cukup sulit menemukan bakat dan minat yang saya miliki.					

7.	Saya selalu yakin bisa menyelesaikan sesuatu dengan baik.					
8.	Saya sering takut tidak bisa melakukan apapun dengan sempurna.					
9.	Saya suka berbagi dengan teman dalam hal apapun.					
10.	Saya suka melakukan apapun sendirian.					
11.	Saya terus belajar menghargai orang lain siapapun dia.					
12.	Saya sulit berteman dengan orang yang tidak memiliki kepemimpinan pikiran dengan saya.					
13.	Saya berusaha membuka diri bila ada teman yang hendak minta tolong.					
14.	Saya tipe orang yang tidak suka diganggu.					
15.	Saya merasa mudah bersimpati terhadap masalah-masalah teman.					
16.	Saya tidak suka menyampuri urusan orang lain.					
17.	Saya cukup bisa mengendalikan diri dengan baik bila menghadapi masalah.					
18.	Saya stress bila menghadapi masalah-masalah yang sedikit berat.					
19.	Saya berusaha jujur terhadap semua nilai positif dan negatif yang saya miliki.					
20.	Saya kurang peduli terhadap apapun yang terdiri pada diri saja.					

**ANGKET PENELITIAN KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA SISWA
KELAS VII MTs AL HIKMAH BANDAR LAMPUNG
TAHUN AJARAN 2017/2018**

NAMA :
KELAS :

Petunjuk Pengisian

1. Tulislah nama (identitas) pada kolom yang telah disediakan.
2. Bacalah setiap pertanyaan dengan cermat dan teliti sebelum menjawab, kemudian berikan tanda ceklist (√) pada kolom jawaban yang paling sesuai dengan kondisi yang anda alami.
3. Hasil jawaban anda tidak akan berpengaruh terhadap nilai rapot anda.
4. Sebelum diserahkan, periksa kembali apakah pertanyaan (pernyataan) tersebut telah diisi dengan benar dan dijawab seluruhnya.

Petunjuk Khusus (Keterangan Alternatif Jawaban) :

Tuliskan pendapat anda terhadap setiap pernyataan dengan cara memberikan tanda ceklist (√) pada salah satu kolom jawaban di bawah ini.

Selalu (SL) : 5 Kadang-kadang (KD) : 3 Tidak Pernah (TP) : 1
Sering (SR) : 4 Jarang (J) : 2

No	ITEM	SL	SR	KD	J	TP
1.	Saya bersalaman dengan teman pada saat berkenalan.					
2.	Saya mengikuti kegiatan ekstrakurikuler untuk menambah teman.					
3.	Saya senang mendapatkan teman baru.					
4.	Saya mengikuti kegiatan sosial sekolah.					
5.	Saya mengungkapkan isi hati secara jujur terhadap teman.					
6.	Saya melakukan aktivitas bersama teman-teman.					
7.	Saya menerima masukan pendapat dari teman.					

8.	Saya menunjukkan perasaan secara terbuka.					
9.	Saya menceritakan perasaan yang saya rasakan kepada teman.					
10.	Saya bercerita bersama teman ketika menghadapi masalah.					
11.	Saya bertukar pendapat dengan teman untuk menyelesaikan suatu masalah.					
12.	Saya berbagi pengalaman pribadi dengan teman.					
13.	Saya meluangkan waktu menjenguk teman yang sakit.					
14.	Saya mengucapkan selamat kepada teman yang meraih prestasi.					
15.	Saya menyisihkan uang jajan untuk membantu teman yang mengalami kesusahan.					
16.	Saya memperlakukan teman dengan baik.					
17.	Saya menjadi pendengar yang baik ketika ada teman yang curhat.					
18.	Saya menghargai pendapat teman yang berbeda.					
19.	Saya berusaha memahami perasaan yang sedang dihadapi teman.					
20.	Saya berusaha memahami keinginan teman yang berbeda dengan keinginan saya.					

Lampiran Foto Penelitian



Foto wawancara dengan guru BK di MTs Al-Hikmah Bandar Lampung



Foto wawancara dengan guru BK

Foto memberi penjelasan untuk pengisian angket



Foto penyebaran angket



Foto penyebaran angket



Foto penyebaran angket

UJI VALIDITAS PERCAYA DIRI

```
NEW FILE.
DATASET NAME DataSet7 WINDOW=FRONT.
RELIABILITY
  /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006
VAR00007 VAR00008 VAR00009
  VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00014 VAR00015 VAR00016
VAR00017 VAR00018 VAR00019 VAR00020
  total
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA
  /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE CORR
  /SUMMARY=TOTAL.
```

Reliability

Notes	
Output Created	03-MAY-2018 16:15:38
Comments	

Input	Active Dataset	DataSet7
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data	36
	File	
Missing Value Handling	Matrix Input	
	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Syntax		RELIABILITY
		/VARIABLES=VAR00001 VAR00002
		VAR00003 VAR00004 VAR00005
		VAR00006 VAR00007 VAR00008
		VAR00009
		VAR00010 VAR00011 VAR00012
Resources		VAR00013 VAR00014 VAR00015
		VAR00016 VAR00017 VAR00018
		VAR00019 VAR00020
		total
		/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
		/MODEL=ALPHA
		/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
		CORR
		/SUMMARY=TOTAL.
	Processor Time	00:00:00,03
	Elapsed Time	00:00:00,06

[DataSet7]

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
--	---	---

Cases	Valid	36	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	36	100,0

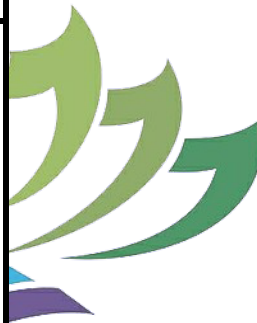
a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,748	,908	21

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	3,5556	1,05409	36
VAR00002	3,0000	1,14642	36
VAR00003	2,8611	1,24563	36
VAR00004	3,0000	1,45406	36
VAR00005	3,5833	1,48083	36
VAR00006	3,1111	1,56347	36
VAR00007	3,7222	1,40633	36
VAR00008	2,8333	1,08233	36
VAR00009	3,8056	1,43067	36
VAR00010	3,3333	1,35225	36
VAR00011	3,9722	1,50211	36
VAR00012	3,5556	1,38243	36
VAR00013	3,8889	1,40972	36
VAR00014	3,0556	1,47250	36
VAR00015	3,1389	1,57031	36
VAR00016	2,8333	1,74847	36
VAR00017	3,0833	1,67971	36
VAR00018	3,0556	1,58465	36
VAR00019	3,8611	1,47654	36
VAR00020	3,3333	1,75662	36
Total	66,5833	16,75773	36



Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	129,6111	1105,273	,241	.	,746
VAR00002	130,1667	1100,371	,284	.	,745
VAR00003	130,3056	1074,447	,579	.	,738
VAR00004	130,1667	1059,114	,656	.	,734
VAR00005	129,5833	1069,393	,534	.	,737
VAR00006	130,0556	1070,797	,489	.	,737
VAR00007	129,4444	1072,940	,525	.	,738
VAR00008	130,3333	1095,029	,378	.	,743
VAR00009	129,3611	1061,780	,638	.	,734
VAR00010	129,8333	1086,714	,390	.	,742
VAR00011	129,1944	1039,075	,846	.	,728
VAR00012	129,6111	1073,044	,534	.	,738
VAR00013	129,2778	1063,406	,630	.	,735
VAR00014	130,1111	1053,930	,703	.	,732
VAR00015	130,0278	1062,313	,572	.	,735
VAR00016	130,3333	1051,543	,606	.	,732
VAR00017	130,0833	1064,593	,510	.	,736
VAR00018	130,1111	1069,816	,492	.	,737
VAR00019	129,3056	1049,590	,748	.	,731
VAR00020	129,8333	1061,457	,513	.	,735
Total	66,5833	280,821	1,000	.	,894

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
133,1667	1123,286	33,51545	21

VALIDASI KOMUNIKASI INTERPERSONAL

```

DATASET ACTIVATE DataSet5.
NEW FILE.
DATASET NAME DataSet6 WINDOW=FRONT.
DATASET ACTIVATE DataSet4.
DATASET CLOSE DataSet5.
DATASET ACTIVATE DataSet6.
RELIABILITY
  /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006
VAR00007 VAR00008 VAR00009
  VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00014 VAR00015 VAR00016
VAR00017 VAR00018 VAR00019 VAR00020
  total
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA
  /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE CORR
  /SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

Notes		
Output Created		03-MAY-2018 16:11:37
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet6
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>

		N of Rows in Working Data	36
		File	
		Matrix Input	
Missing Value Handling		Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
		Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Syntax			RELIABILITY /VARIABLES=VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 VAR00006 VAR00007 VAR00008 VAR00009 VAR00010 VAR00011 VAR00012 VAR00013 VAR00014 VAR00015 VAR00016 VAR00017 VAR00018 VAR00019 VAR00020 total /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE CORR /SUMMARY=TOTAL.
Resources		Processor Time	00:00:00,08
		Elapsed Time	00:00:00,41

[DataSet6]

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	36	100,0
	Excluded ^a	0	,0

Total	36	100,0
-------	----	-------

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,748	,907	21

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	3,5556	1,05409	36
VAR00002	3,0000	1,14642	36
VAR00003	2,8611	1,24563	36
VAR00004	3,0000	1,45406	36
VAR00005	3,5833	1,48083	36
VAR00006	3,1111	1,56347	36
VAR00007	3,7222	1,40633	36
VAR00008	2,8333	1,08233	36
VAR00009	3,8056	1,43067	36
VAR00010	3,3333	1,35225	36
VAR00011	3,9444	1,49178	36
VAR00012	3,5556	1,38243	36
VAR00013	3,7222	1,46602	36
VAR00014	3,0556	1,47250	36
VAR00015	3,0556	1,60258	36
VAR00016	2,8333	1,74847	36
VAR00017	3,0833	1,67971	36

VAR00018	2,8333	1,50238	36
VAR00019	3,6389	1,57031	36
VAR00020	2,9167	1,69664	36
Total	65,4444	16,71688	36

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	127,3333	1100,971	,225	.	,746
VAR00002	127,8889	1094,787	,286	.	,745
VAR00003	128,0278	1071,456	,549	.	,738
VAR00004	127,8889	1055,130	,641	.	,734
VAR00005	127,3056	1066,104	,512	.	,737
VAR00006	127,7778	1065,492	,489	.	,737
VAR00007	127,1667	1068,200	,518	.	,738
VAR00008	128,0556	1090,225	,370	.	,743
VAR00009	127,0833	1055,621	,647	.	,734
VAR00010	127,5556	1083,797	,362	.	,742
VAR00011	126,9444	1032,397	,868	.	,727
VAR00012	127,3333	1065,314	,561	.	,737
VAR00013	127,1667	1047,800	,715	.	,732
VAR00014	127,8333	1047,971	,710	.	,732
VAR00015	127,8333	1044,257	,685	.	,731
VAR00016	128,0556	1045,597	,612	.	,732
VAR00017	127,8056	1058,847	,514	.	,736
VAR00018	128,0556	1066,854	,496	.	,737
VAR00019	127,2500	1048,193	,660	.	,732
VAR00020	127,9722	1071,742	,389	.	,739
Total	65,4444	279,454	1,000	.	,893

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
130,8889	1117,816	33,43375	21

HASIL UJI HOMOGENITAS

ONEWAY x BY y
/STATISTICS HOMOGENEITY
/MISSING ANALYSIS.

Oneway



Notes

Output Created	03-MAY-2018 14:38:03	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet4
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data	72
	File	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each analysis are based on cases with no missing data for any variable in the analysis.
Syntax	ONEWAY x BY y /STATISTICS HOMOGENEITY /MISSING ANALYSIS.	
Resources	Processor Time	00:00:00,02
	Elapsed Time	00:00:00,01

Test of Homogeneity of Variances

percaya diri

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,007	1	68	,932

ANOVA

percaya diri

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,928	1	,928	,003	,954
Within Groups	19040,515	68	280,008		
Total	19041,443	69			



HASIL UJI KORELASI

```
CORRELATIONS
/VARIABLES=pd ki
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/STATISTICS DESCRIPTIVES
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlations



Notes

Output Created	03-MAY-2018 14:26:11	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet3
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data	36
	File	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.
Syntax	CORRELATIONS /VARIABLES=pd ki /PRINT=TWOTAIL NOSIG /STATISTICS DESCRIPTIVES /MISSING=PAIRWISE.	
Resources	Processor Time	00:00:00,05

Elapsed Time

00:00:00,04

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
percaya diri	66,5833	16,75773	36
komunikasi interpersonal	65,4167	16,68939	36

Correlations

		percaya diri	komunikasi interpersonal
percaya diri	Pearson Correlation	1	,993**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	36	36
komunikasi interpersonal	Pearson Correlation	,993**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	36	36

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

